

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



ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

**СБОРНИК СТАТЕЙ III МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 ЯНВАРЯ 2020 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2020**

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ: сборник статей III Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2020. – 312 с.

ISBN 978-5-00159-252-5

Настоящий сборник составлен по материалам III Международной научно-практической конференции **«ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ»**, состоявшейся 25 января 2020 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.), 2020
© Коллектив авторов, 2020

ISBN 978-5-00159-252-5

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	12
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ РОМАНОВА НАДЕЖДА ВЛАДИМИРОВНА	13
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА АНАСТАСИЯ КОНСТАНТИНОВНА.....	16
МЕНЕДЖМЕНТ	19
К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА С УЧЕТОМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО- ПРОСТРАНСТВЕННОГО АСПЕКТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ПОМЕДИЕНИЯ ДАГБАЕВ БАТОР ВЛАДИМИРОВИЧ, ДАГБАЕВ НИМБУ БАТОРОВИЧ, ДАГБАЕВ МАЙДАР БАТОРОВИЧ	20
ПРОБЛЕМА СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ ЖУРБА ЕВГЕНИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ, АНТОНОВА НАДЕЖДА ЛЕОНИДОВНА.....	23
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ ГУРИН МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	26
ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХАКИМОВ АБДУЛВОХИД ОРИФДЖОНОВИЧ	34
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ХАССП НА ПРЕДПРИЯТИИ БУКРАБА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА, ПЕТРОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА	37
ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К СТИМУЛИРОВАНИЮ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЛОВЬЕВА МАРИНА ВИКТОРОВНА, АБДУЛАЕВА МАРИНА ВАСИЛЬЕВНА	40
АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УСТОЙЧИВОСТЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС- СТРУКТУР АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНА.....	46
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНА.....	49
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНА.....	52
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ РОМАНЧУК КАРИНА АНАТОЛЬЕВНА,	55

СПЕЦИФИКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНА	58
ФИЛОСОФИЯ ВСЕОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЛЕСНЕЦКАЯ АРИНА ОЛЕГОВНА	61
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ДЛЯ КОМПАНИИ ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» АГЕЕВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА	64
МАРКЕТИНГ	72
DIGITAL-МАРКЕТИНГ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ КАНАЛОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ РОДИОНОВА ЯНА АНАТОЛЬЕВНА	73
ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА И ЕГО СТРАТЕГИИ ФРОЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	76
АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ЕВДОКИМОВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА	79
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ ПЛУЖНИКОВА ИРИНА ИВАНОВНА, БЕРСЕНЕВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА	83
АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТА ОЦЕНКИ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА СТАСЕНКО ЕЛИЗАВЕТА ПАВЛОВНА, МЕРЖА КСЕНИЯ ВАЛЕРЬЕВНА	86
ВЕРОЯТНОСТЬ ПОЯВЛЕНИЯ СЕРТИФИКАЦИОННОГО ЦЕНТРА ОТ INSTAGRAM ДЛЯ ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ОНЛАЙН-КУРСОВ, ПРОДВИГАЕМЫХ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ АСАЕВИЧ АЛИНА ВАЛЕРЬЕВНА.....	90
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ МОИСЕЕВА ПОЛИНА ИГОРЕВНА.....	94
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	97
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АНДРУХИВ А.А.	98
РАЗВИТИЕ И РОЛЬ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ ГАШЕВ НИКИТА АНДРЕЕВИЧ.....	101
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА ЗА РУБЕЖОМ ШАПОВАЛОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА.....	104
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В РОССИИ ШАПОВАЛОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА.....	107

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКА СЕЙДАХМЕТОВ МАРАТ КАНЫМБЕКОВИЧ, СЕЙСЕНБАЕВА ЖАННА МАЛИКОВНА	110
ОЦЕНКА БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ СУБЪЕКТОВ РФ ПОД ВЛИЯНИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОВ АРЗЯНЦЕВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА	113
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	119
МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА ДМИТРИЕВА ИРИНА МИХАЙЛОВНА	120
ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СРЕДЕ ДРУЖЧЕНКО АРИНА СЕМЕНОВНА.....	127
БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НИКОНОВ ВАЛЕРИЙ АНДРЕЕВИЧ	134
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.....	137
СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ХАРАКОЗ ЮЛИЯ КОНСТАНТИНОВНА	138
НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ В РАМКАХ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ЛЕБЕДЕВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА, ФЕДОРОВА ЛЮБОВЬ НИКОЛАЕВНА, ШАФЕЕВА ЭЛЬМИРА РУШАНОВНА, БАДЕЕВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	141
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	146
РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ИСПАНИИ В РАМКАХ ВТО СЕКАЧЕВА АЛЛА БОРИСОВНА.....	147
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ВОРОБЬЁВА АННА СЕРГЕЕВНА, ШЕВЧУК ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ.....	153
РЕАЛИЗАЦИЯ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, ВВОДИМЫХ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ ГОСУДАРСТВАМИ ЧЛЕНАМИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ПОПОВ ВАЛЕРИЙ ДМИТРИЕВИЧ, ШЕВЧУК ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ	156
ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ЛИЦЕНЗИРУЕМЫХ ТОВАРОВ АВETИСЯН АНЖЕЛА УАНОВНА, ШЕВЧУК ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ	159
ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ ДАВЫДОВ ДАВИД ОЛЕГОВИЧ, ГЕВОРКЯН ГАРРИ РОМАНОВИЧ.....	162

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	165
ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ ЛЕДЯХОВА АЛЕНА СЕРГЕЕВНА.....	166
К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА АПК СЕКТОРА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ КОЗЛОВА АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА	171
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В 2019 ГОДУ ГИЗАТУЛЛИН АРСЕНИЙ РАИЛЕВИЧ	176
КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДОСТУПНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ НИШОНЗОДА РИСКИБОЙ	180
КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СТРЮКОВ ВЛАДИСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ.....	184
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	189
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИ-СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БАКОЕВ ХУСАН НУРИДДИНОВИЧ	190
ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ КОВАЛЬЧУК АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ, ЦХАЙ ВАЛЕРИЯ АНАТОЛЬЕВНА	195
АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА УСЛОВИЯМИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В Г.САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ШУЛЕПОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	198
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ЗАРБАЛИЕВА АЙДАН МАХМУДОВНА.....	203
АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ООО «СК КОНСОЛЬ-СТРОЙ ЛТД» НИКОЛЕНКО ЮЛИЯ БОРИСОВНА.....	207
ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ») ЗОЛОТАРЕВА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА	210
МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СТУДИЯ ОКОН КАЛИПСО») КРЕЦ АЛЕКСАНДРА СЕРГЕЕВНА.....	213
МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ФИНАНСОВОГО РИСКА ИДРИСОВА ГУЛЬЗИФА ЯГАНУРОВНА	218

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	221
БЕЗРАБОТИЦА И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЯ РОМАНОВСКАЯ ДАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, РЕЗНИК КОНСТАНТИН НИКОЛАЕВИЧ	222
РОССИЙСКИЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ (2019-2024 ГОДЫ): ОРГАНИЗАЦИОННАЯ И ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ УДАЛЫХ СТАНИСЛАВ КУЗЬМИЧ	225
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	233
ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЮСУФЬЯНОВ АЛЬБЕРТ ШАМИЛЕВИЧ	234
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	237
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЧЕРНАТ ИРИНА СЕРГЕЕВНА	238
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЮСУФЬЯНОВ АЛЬБЕРТ ШАМИЛЕВИЧ	241
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	245
ХАРАКТЕРИСТИКА НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ БОЛОТИНА ТАТЬЯНА ИВАНОВНА, РЕЗНИК КОНСТАНТИН НИКОЛАЕВИЧ	246
ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КАРТЕЛЯМ В РОССИИ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДЛЯ ЭТОЙ ЦЕЛИ ОПЫТА ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ ПЫХТЕЕВА И.В., ВИНОГРАДОВ А.В., АБДУРАХМАНОВА А.Ф., БОРОВКОВА К.С.	249
АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ОБЖАЛОВАНИЯ КОРРЕКТИРОВОК ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ В РЕГИОНЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ТАМОЖЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ДУДКИНА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	255
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЧУНАЕВ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ	258
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ	261
ПРИМЕНЕНИЕ СИМПЛЕКС-МЕТОДА ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ СТУПАЧЕНКО КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА, МАРКОВА АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА, ШАПКИНА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА	262
ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА CASE-СРЕДСТВ МЕРКУРЬЕВ РОДИОН ОЛЕГОВИЧ, ФАЛЕЕВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА	266

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	270
ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ САУЛОВ ВИКТОР ДМИТРИЕВИЧ	271
ПРОФОРИЕНТАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ СОКОЛОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	274
ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ГОЛОВ МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ	277
СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЛУБСКИЙ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	280
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА И НАПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС») СПЕШИЛОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА, ЮМАКАЕВА ГУЛЬМИРА ИЛФАТОВНА	284
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЛАВРИКОВА НАТАЛИЯ ИГОРЕВНА	292
ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУТА БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ В XXI ВЕКЕ ШАПОВАЛОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА	296
КАКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУДУТ ЛИДИРОВАТЬ В ДЕСЯТИЛЕТИИ 2020-Х ЗАХАРОВ ВЛАДИМИР ЯКОВЛЕВИЧ, СТРЕЛКОВА ЛЮДМИЛА ВАЛЕРЬЕВНА, МАКУШЕВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА	299
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ	303
США УСИЛИВАЕТ ДАВЛЕНИЕ НА РЕЖИМ МАДУРО НОВЫМИ САНКЦИЯМИ ЕРМИКОВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА	304
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ	307
ТЕНДЕНЦИИ ДЕТСКОЙ БЕЗНАДЗОРНОСТИ И БЕСПРИЗОРНОСТИ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ НИЗОВЦЕВА А.А.	308

РЕШЕНИЕ
о проведении
25.01.2020 г.

III Международной научно-практической конференции
«ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ»

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Международного центра научного сотрудничества «Наука и Просвещение»

1. **Цель конференции** – содействие интеграции российской науки в мировое информационное научное пространство, распространение научных и практических достижений в различных областях науки, поддержка высоких стандартов публикаций, а также апробация результатов научно-практической деятельности

2. **Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конкурса) в лице:**

1) **Агаркова Любовь Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

2) **Ананченко Игорь Викторович** - кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и информационных технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

3) **Антипов Александр Геннадьевич** – доктор филологических наук, профессор, главный научный сотрудник, профессор кафедры литературы и русского языка ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный институт культуры»

4) **Бабанова Юлия Владимировна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

5) **Багамаев Багам Манапович** – доктор ветеринарных наук, профессор кафедры терапии и фармакологии факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВО «Ставропольский Государственный Аграрный университет»

6) **Баженова Ольга Прокопьевна** – доктор биологических наук, профессор, профессор кафедры экологии, природопользования и биологии, ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»

7) **Боярский Леонид Александрович** – доктор физико-математических наук, профессор, профессор кафедры физических методов изучения твердого тела ФГБОУ ВО «Новосибирский национальный исследовательский государственный университет»

8) **Бузни Артемий Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет», Институт экономики и управления

9) **Буров Александр Эдуардович** – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой «Физическое воспитание», профессор кафедры «Технология спортивной подготовки и прикладной медицины ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

10) **Васильев Сергей Иванович** - кандидат технических наук, профессор ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

- 11) **Власова Анна Владимировна** – доктор исторических наук, доцент, заведующей Научно-исследовательским сектором Уральского социально-экономического института (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»
- 12) **Гетманская Елена Валентиновна** – доктор педагогических наук, профессор, доцент кафедры методики преподавания литературы ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
- 13) **Грицай Людмила Александровна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин Рязанского филиала ФГБОУ ВО «Московский государственный институт культуры»
- 14) **Давлетшин Рашит Ахметович** – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой госпитальной терапии №2, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет»
- 15) **Иванова Ирина Викторовна** – канд.психол.наук, доцент, доцент кафедры «Социальной адаптации и организации работы с молодежью» ФГБОУ ВО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского»
- 16) **Иглин Алексей Владимирович** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой теории государства и права Ульяновского филиал Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ
- 17) **Ильин Сергей Юрьевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, НОУ ВО «Московский технологический институт»
- 18) **Искандарова Гульнара Рифовна** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных и русского языков ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России»
- 19) **Казданян Сусанна Шалвовна** – доцент кафедры психологии Ереванского экономико-юридического университета, г. Ереван, Армения
- 20) **Качалова Людмила Павловна** – доктор педагогических наук, профессор ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет»
- 21) **Кожалиева Чинара Бакаевна** – кандидат психологических наук, доцент, доцент института психологи, социологии и социальных отношений ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 22) **Колесников Геннадий Николаевич** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»
- 23) **Корнев Вячеслав Вячеславович** – доктор философских наук, доцент, профессор ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций»
- 24) **Кремнева Татьяна Леонидовна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет»
- 25) **Крылова Мария Николаевна** – кандидат филологических наук, профессор кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков Азово-Черноморского инженерного института ФГБОУ ВО Донской ГАУ в г. Зернограде
- 26) **Кунц Елена Владимировна** – доктор юридических наук, профессор, декан факультета подготовки специалистов для судебной системы Уральского филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»
- 27) **Курленя Михаил Владимирович** – доктор технических наук, профессор, главный научный сотрудник ФГБУН Институт горного дела им. Н.А. Чинакала Сибирского отделения Российской академии наук (ИГД СО РАН)
- 28) **Малкоч Виталий Анатольевич** – доктор искусствоведческих наук, Ведущий научный сотрудник, Академия Наук Республики Молдова
- 29) **Малова Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, технологии и прикладной информатики ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

30) **Месеняшина Людмила Александровна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

31) **Некрасов Станислав Николаевич** – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

32) **Непомнящий Олег Владимирович** – кандидат технических наук, доцент, профессор, рук. НУЛ МПС ИКИТ, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

33) **Оробец Владимир Александрович** – доктор ветеринарных наук, профессор, зав. кафедрой терапии и фармакологии ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

34) **Попова Ирина Витальевна** – доктор экономических наук, доцент ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

35) **Пырков Вячеслав Евгеньевич** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики математического образования ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

36) **Рукавишников Виктор Степанович** – доктор медицинских наук, профессор, член-корр. РАН, директор ФГБНУ ВСИМЭИ, зав. кафедрой «Общей гигиены» ФГБОУ ВО «Иркутский государственный медицинский университет»

37) **Семенова Лидия Эдуардовна** – доктор психологических наук, доцент, профессор кафедры классической и практической психологии Нижегородского государственного педагогического университета имени Козьмы Минина (Мининский университет)

38) **Удут Владимир Васильевич** – доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора по научной и лечебной работе, заведующий лабораторией физиологии, молекулярной и клинической фармакологии НИИФиРМ им. Е.Д. Гольдберга Томского НИМЦ.

39) **Фионова Людмила Римовна** – доктор технических наук, профессор, декан факультета вычислительной техники ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

40) **Чистов Владимир Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент кафедры теоретической и практической психологии Казахского государственного женского педагогического университета (Республика Казахстан. г. Алматы)

41) **Швец Ирина Михайловна** – доктор педагогических наук, профессор, профессор каф. Биофизики Института биологии и биомедицины ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный университет»

42) **Юрова Ксения Игоревна** – кандидат исторических наук, декан факультета экономики и права ОЧУ ВО "Московский инновационный университет"

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Бычков Артём Александрович
- 2) Гуляева Светлана Юрьевна
- 3) Ибраев Альберт Артурович

Директор
МЦНС «Наука и Просвещение»
к.э.н. Гуляев Г.Ю.



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.1

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

РОМАНОВА НАДЕЖДА ВЛАДИМИРОВНА

магистрант

Тульский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: В статье рассматриваются особенности управления дебиторской задолженностью на современных предприятиях.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, предприятие, развитие, управление, экономика.

RECEIVABLES MANAGEMENT

Romanova Nadezhda Vladimirovna

Abstract: the article discusses the features of accounts receivable management in modern enterprises.

Key words: accounts receivable, enterprise, development, management, economy.

На сегодняшний день многие предприятия, работая в условиях конкуренции, характерных для рыночной экономики, вынуждены работать на условиях отсрочки платежа, т.е. предоставлять своим клиентам коммерческий кредит, в результате чего образуется дебиторская задолженность. Современный этап экономического развития в нашей стране характеризуется насыщенностью рынка и замедлением платежного оборота, вследствие чего, предприятия сталкиваются с такими проблемами, как рост неплатежей контрагентов, и, соответственно, увеличение просроченной дебиторской задолженности. Так как доля дебиторской задолженности от реализации товаров и услуг, как правило, составляет 80-90% от всего объема, то проблема оптимизации дебиторской задолженности становится ключевой практически для каждого предприятия.

Процесс управления дебиторской задолженностью достаточно сложный, так как одновременно преследует две разнонаправленные задачи: по увеличению объемов продаж и по снижению рисков неоплаты дебиторами своих финансовых обязательств. Поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью является важным и необходимым условием успешной работы фирмы, т. к. оказывает большое влияние на ликвидность предприятия, создает предпосылки для роста бизнеса и увеличения финансовых возможностей компании, и, как следствие, на укрепление ее финансового положения в целом.

Эффективное использование дебиторской задолженности определяется в первую очередь оптимизацией ее размера и обеспечением инкассации имеющейся задолженности.

К задачам управления дебиторской задолженностью можно отнести:

- разработку принципов расчетов организации с потребителями;
- установление лимита суммы оборотных средств, отвлеченных в дебиторскую задолженность;
- проведение своевременного и регулярного контроля уровня дебиторской задолженности;
- разработка политики по взысканию просроченной задолженности;
- формирование системы скидок и штрафов для контрагентов [1].

Следует отметить, что эффективная система управления дебиторской задолженностью должна охватывать абсолютно весь процесс ее движения, от момента возникновения и до фактического поступления денежных средств.

Всю совокупность существующих методов и инструментов управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на три крупных блока:

- 1) формирование кредитной политики, в целях максимально эффективного использования дебиторской задолженности как инструмента увеличения продаж;
- 2) разработка комплекса мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности и ее результативной инкассации в случае возникновения;
- 3) разработка комплекса мер по рефинансированию дебиторской задолженности [2].

К методам и инструментам относятся:

1) Проведение полного анализа дебиторской задолженности и выбор по его результатам типа кредитной политики компании по отношению к покупателям и заказчикам услуг и продукции. Полный анализ дебиторской задолженности включает в себя классификацию задолженности, определение ее состава и уровня, а также оценку ее эффективности путем расчета следующих финансовых показателей: коэффициент отвлечения оборотного капитала в дебиторскую задолженность, коэффициент просроченной дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и ее просроченной части.

2) Определение максимально допустимой величины оборотного капитала, который предприятие может «инвестировать» в дебиторскую задолженность, как в целом, так и по каждому покупателю (кредитный лимит).

3) Разработка и утверждение основных условий кредитной политики предприятия для различных групп покупателей и видов продукции, включающей установление лимитов и условий предоставления коммерческих кредитов контрагентам, а также применяемые методы их обеспечения [1].

Существует три разновидности кредитной политики: консервативная, агрессивная и умеренная. Консервативный тип кредитной политики направлен на минимизацию рисков предоставляемого коммерческого кредита, которая является приоритетной, и высокую надежность в части гарантий его возврата. Этот тип кредитной политики характеризуется небольшой отсрочкой или ее отсутствием, высокой стоимостью и жесткими процедурами по инкассации задолженности. Кроме того, для покупателей из групп повышенного риска, продажи в кредит не осуществляются.

При агрессивном типе кредитной политики максимизация прибыли достигается за счет расширения числа покупателей при увеличении реализации продукции в кредит, не смотря на высокий уровень риска. При таком типе кредитной политики отсутствуют обеспечение и гарантии возврата долга, устанавливаются низкие размеры штрафов за просрочку исполнения обязательств по договору [2].

Умеренный тип кредитной политики характеризуется средним уровнем кредитного риска и сравнительно малым периодом отсрочки оплаты и определяется типичными условиями ее осуществления в соответствии со сложившейся на данном рынке финансовой и коммерческой практикой.

Выбор той или иной кредитной политики происходит в зависимости от следующих факторов: принятых в отрасли условий кредитования, остроты конкуренции в отрасли, финансового состояния покупателя, наличия у предприятия возможности предоставить кредит, маркетинговой стратегии предприятия [1].

Одним из эффективных методов является управление дебиторской задолженностью еще до момента ее возникновения, что говорит о целесообразности проведения тщательных предварительных аналитических мероприятий по сбору и обобщению информации о потенциальном покупателе до момента заключения с ним контракта на поставку продукции на условиях отсрочки платежа.

Для текущих дебиторов также необходим регулярный мониторинг, оценка объема, стабильности проведения хозяйственных операций и их платежной дисциплины [1]. Кроме того, важно своевременно выявлять покупателей, находящихся на стадии ликвидации или банкротства.

Источниками данных для проведения проверок кредитоспособности покупателей могут служить:

- информация, получаемая клиента (например, бухгалтерская отчетность за последние 2-3 года, прогноз закупок на определенный период времени);
- собственная база данных, сформированная по результатам уже состоявшихся сделок с покупателем (объем продаж, добросовестность в выполнении обязательств по договорам);

– информация из внешних источников (публикации в средствах массовой информации, коммерческих справочниках, данные государственной статистической отчетности, базы данных кредитно-рейтинговых агентств, информация от обслуживающего клиента банка, информация от других поставщиков и деловых партнеров клиента).

Сегодня эффективное управление дебиторской задолженностью означает планирование перспективы развития и работы предприятия на рынке. Отсутствие на предприятии функции управления дебиторской задолженностью ведет к снижению оборачиваемости оборотных средств, ухудшению платежеспособности предприятия, финансовым потерям в результате не возврата долгов, а в худшем случае – к банкротству. Именно поэтому грамотно построенная политика по управлению дебиторской задолженностью является важным аспектом в деятельности предприятия и признаком профессионализма топ-менеджмента и сотрудников компании, задействованных в управлении дебиторской задолженностью.

Очевидно, что проблема управления дебиторской задолженностью не решается какими-то строго определенными мероприятиями. Каждое предприятие обладает своими особенностями коммерческой деятельности и во взаимоотношениях с клиентами. Поэтому, для каждого конкретного предприятия должна разрабатываться методика управления дебиторской задолженностью, учитывающая рыночные условия, в каких работает данной предприятие, тип производимой продукции, предоставляемых услуг, сложившиеся традиции делового общения с контрагентами, существующие наработки в области оптимизации уровня дебиторской задолженности и т.д.

Список литературы

1. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С.272-274.— URL <https://moluch.ru/archive/82/15062/> (дата обращения: 22.01.2020).
2. Трухина Т. Г., Гурлева Е. А., Волченко А. М., Ильина А. В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта // Молодой ученый. — 2017. — №5. — С. 247-250. — URL <https://moluch.ru/archive/139/39253/> (дата обращения: 22.01.2020).

УДК 330

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

МЕЛЬНИКОВА АНАСТАСИЯ КОНСТАНТИНОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Аннотация: Данная статья охватывает актуальную тему в сфере государственных и муниципальных финансов, в частности бюджетного финансирования здравоохранения в России. Рассмотрены статистические данные по консолидированному бюджету Российской Федерации. Тема представлена как с теоретической, так и с практической стороны.

Ключевые слова: бюджет, финансирование здравоохранения, государственные и муниципальные финансы.

KEY INDICATORS OF BUDGETARY HEALTH FINANCING

Melnikova Anastasia Konstantinovna

Abstract: This article covers a relevant topic in the field of state and municipal finances, in particular, budget financing of healthcare in Russia. Statistical data on the consolidated budget of the Russian Federation are considered. The topic is presented both from a theoretical and a practical point of view.

Key words: budget, health financing, state and municipal finance.

Главная цель государства в сфере здравоохранения – это снижение смертности и повышение «здоровья» у населения [2]. Таким образом, 26 декабря 2017 года была утверждена государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения» (29 марта 2019 года внесены поправки, касающиеся корректировки целей, состава исполнителей и участников, структуры и сроков реализации пилотной программы, правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации), которая имеет огромное и основополагающее значение в современной России [1]. Ее целями являются достижение следующих результатов к 2024 году:

1. Снижение смертности населения трудоспособного возраста до 350 случаев на 100 тыс. населения;
2. Снижение смертности от болезней системы кровообращения до 450 случаев на 100 тыс. населения;
3. Снижение смертности от новообразований до 185 случаев на 100 тыс. населения;
4. Снижение младенческой смертности до 4,5 случаев на 1 тыс. родившихся живыми [4].

Выполнение целей к поставленному сроку возможно лишь при соответствующем финансировании [3]. Если же отслеживать динамику расходов на здравоохранение в целом, а не посредством одной программы, то можно представить следующие данные (см. Таблицу 1).

Из ниже представленных данных можно сделать вывод о том, что с 2015 по 2017 года был рост расходов бюджета на здравоохранение, а в 2018 году произошел спад на 9,7%. Политически данные показатели можно комментировать тем, что выросли другие расходы, например, на национальную экономику показатели выросли на 11,4% по сравнению с 2017 годом [5].

Таблица 1

Динамика расходов на здравоохранение 2015-2018 гг.

Год	Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов (исполнено)
2015	2 532 719 808 740,28
2016	2 860 989 856 652,31
2017	3 124 393 289 464,89
2018	2 820 936 887 959,39

Говоря о доле расходов на здравоохранение относительно всех государственных расходов, то они составили 11,48%. По предварительным данным увеличений расходов в 2019-2021 не планируется.

Немного подробнее проанализировать данные за 2018 год можно, используя оценку Всемирной организации здравоохранения, которая показывает, что минимальный размер средств, направляемых на здравоохранение в современных условиях должен составлять не менее 6% от ВВП страны. За 2018 год же он составил примерно 2,9%, что значительно меньше необходимого показателя.

Если же детально отслеживать основные вопросы в области здравоохранения, то можно выявить следующую динамику (см. Рисунок 2) [4].

Посредством выше представленного графика можно сделать вывод о том, что колебания всех областей кроме «другие вопросы в области здравоохранения» незначительны, относительно указанного показателя. Таким образом, можно объяснить резкий скачок в финансировании здравоохранения в 2017 году, а затем спад.

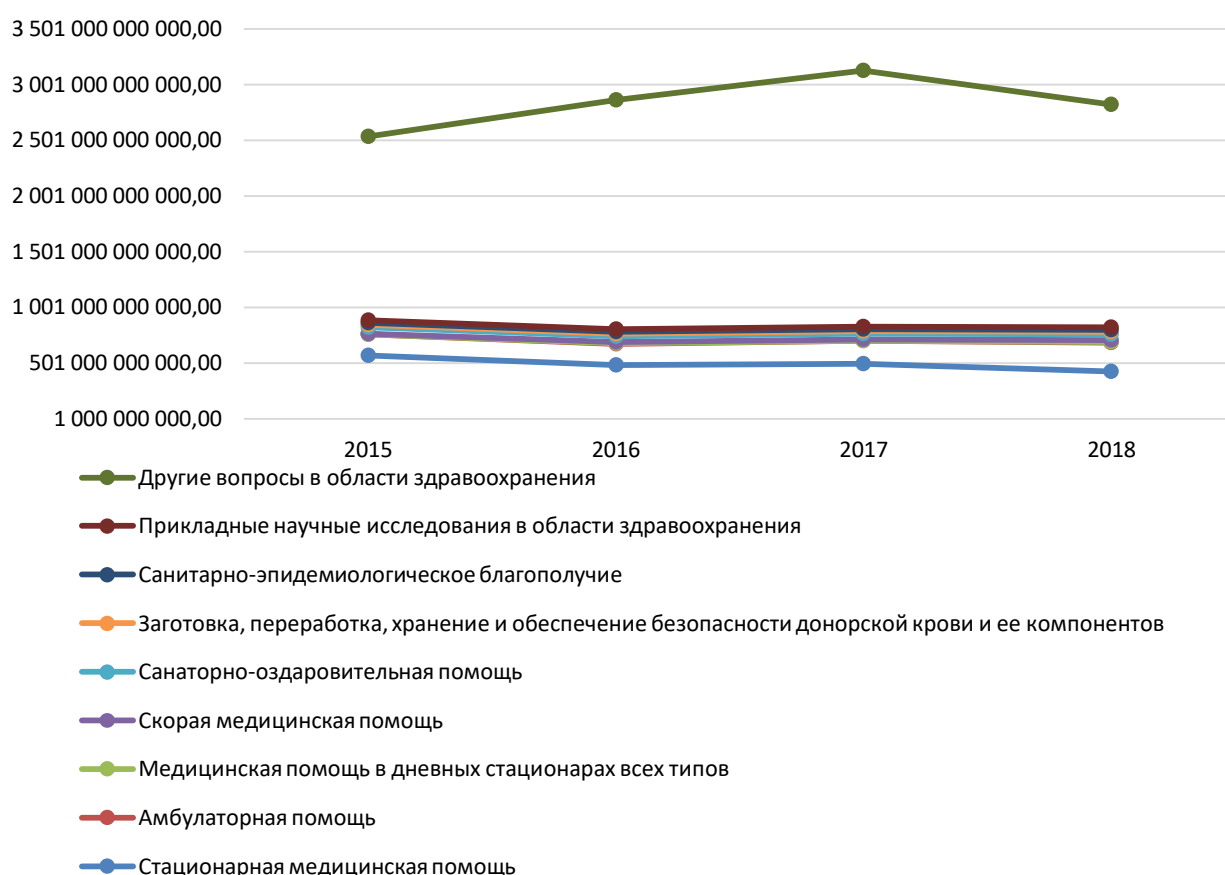


Рис. 1. Расходы на различные области здравоохранения

Список литературы

1. Кузнецова, А.М. Развитие одноканальной системы финансирования здравоохранения в Российской Федерации на основе страховых принципов обязательного медицинского страхования [Текст] / А.М. Кузнецова // Инновационное развитие экономики. - 2016. - № 4 (34).- С. 159-163.
2. Никулина, Н. Н. Территориальная программа ОМС: сущность, методика расчета субвенций ФФОМС / Н. Н. Никулина, С. В. Березина, С. А. Малышева // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2015. – № 6. – С. 37-46.
3. Яшина Н.И., Емельянова О.В., Малышева Е.С., Прончатова-Рубцова Н.Н. Методология оценки эффективности государственного финансирования здравоохранения в России // Финансы и кредит. 2018. Т. 24. № 3 (771). С. 693-708.
4. Сайт Министерства здравоохранения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rosminzdrav.ru>
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gks.ru>

©А.К. Мельникова, 2020

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33. 796

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА С УЧЕТОМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОСТРАНСТВЕННОГО АСПЕКТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ПОМЕДЕНИЯ

ДАГБАЕВ БАТОР ВЛАДИМИРОВИЧ,

канд. пед. наук, доцент

ДАГБАЕВ НИМБУ БАТОРОВИЧ,

магистрант

ДАГБАЕВ МАЙДАР БАТОРОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет» им. Д. Банзарова,
г. Улан-Удэ, Россия**Научный руководитель: Шаралдаев Баянжаргал Бальжинимаевич**

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»,
г. Улан-Удэ, Россия

Аннотация: в данной статье авторы рассматривают проблемы и перспективы развития массового спорта и физической культуры, к изучению проблемы развития физической культуры и массового спорта использовали новый подход, а именно с стороны территориально-пространственного аспекта. Данный подход дает возможность глубже и шире изучить проблемы и перспективы развития массового спорта. Определены существующие проблемы и трудности в условиях современных требований.

Ключевые слова: массовый спорт, территория, муниципальное образование, сельское поселение, органы местного самоуправления.

TO THE QUESTION OF THE DEVELOPMENT OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS TAKING INTO ACCOUNT THE TERRITORIAL AND SPATIAL ASPECT OF MUNICIPAL EDUCATION OF RURAL MEDITATION

**Dagbaev Bator Vladimirovich,
Dagbaev Nimbu Batorovich,
Dagbaev Maidar Batorovich***Scientific adviser: Sharaldaev Bayanzhargal Balzhinimaevich*

Annotation: in this article, the authors consider the problems and prospects of the development of mass sport

and physical culture, they used a new approach to studying the problems of the development of physical culture and mass sport, namely from the territorial and spatial aspect. This approach makes it possible to deeper and wider study the problems and prospects of the development of mass sports. The existing problems and difficulties in the conditions of modern requirements are identified.

Key words: mass sport, territory, municipality, rural settlement, local authorities

Вопрос развития физической культуры и массового спорта особенно на уровне муниципального образования всегда был и остается серьезной проблемой для органов власти сетного самоуправления да в целом для региона.

Безусловно, одним из важнейших проблем это, конечно же финансовое обеспечение массовых спортивных мероприятий, которые проводятся на уровне муниципального образования. Скучный бюджет муниципального образования района не может обеспечить проведение крупных спортивных массовых мероприятий между районами. Администрация органов местного самоуправления традиционно вынуждены обращаться региональным властям за финансовой помощью. В свою очередь муниципальным районом также достаточно сложно вывезти своих спортсменов на эти мероприятия. Как всегда не хватает финансовых средств, отсутствие транспорта, нехватка спортсменов и т.д. В настоящем перечислили малую долю всех проблем. Что касается муниципальных образований сельского поселения, то на этом уровне ситуация находится еще более в плачевном положении. Фактически большинство массовых спортивных мероприятий проводятся за счет самих участников, т.е. мизерной суммы взноса, питание участников традиционно решает местная власть за счет своих сельских предпринимателей, фермеров и земляков спонсоров. В том числе нет необходимости перечислять проблемы с проживанием соответствующего спортивного сооружения, судейского коллектива и т.д. Однако необходимо подчеркнуть, что такие массовые спортивные мероприятия в сельской местности по своему зрелищны и захватывающи. Дело в том, что на этих спортивных мероприятиях принимают участие свои земляки, друзья, родственники, братья и сестры, именно это дает дополнительные эмоции, и они искренне болеют за своих.

Кроме всего вышеизложенного, авторы считают, что сложным является проведение массовых спортивных мероприятий в определенных районах, т.к. данные муниципальные образования по своему территориальному статусу относятся к территориально-пространственным образованиям, которые на основании законодательных основ Российской Федерации и субъекта относят к определенным территориям.

Например, на территории Республики Бурятия определены такие территории, как приграничные, особо охраняемые природные территории, северные территории и территориальные образования, где компактно проживают малочисленные народы Севера Российской Федерации.

Таким образом, поскольку на законодательной основе определенные территориально-пространственные образования имеют свои требования относительно территории и, учитывая статус территории, требования могут значительно отличаться, поэтому вкратце рассмотрим нормативно-правовые требования данных территориально-пространственных образований.

Очевидно, что федеральный закон от 1 апреля 1993 г. N 4730-1 "О Государственной границе Российской Федерации", четко регламентирует деятельность органов местного самоуправления, кроме этого также свои требования вносит приказ Федеральной службы безопасности Приказ ФСБ РФ от 16 июня 2006 г. N 283"О пределах пограничной зоны на территории Республики Бурятия". В случае проведения мероприятий в пограничной зоне необходимо согласование с специальной службой, а также существуют и другие нормативные тонкости, которые и без того создают трудности проведения массовых спортивных межмуниципальных мероприятия особенно в сельских поселениях.

Проведение массовых спортивных мероприятия на территории Крайнего Севера и приравненные к ним местности, также существуют определенные объективные и субъективные проблемы. Например, сложно проводить массовые мероприятия из-за природно-климатических условий, отсутствие спортивных сооружений, инфраструктуры и т.д.

Также существуют сложности проведения массовых спортивных мероприятий на особо охраняемых природных территориях, т.к. согласно ФЗ от 1 мая 1999 г. N 94-ФЗ "Об охране озера Байкал" и ФЗ "Об особо охраняемых природных территориях" от 14.03.1995 N 33-ФЗ. Необходимо отметить, что существуют достаточно жесткие требования в ведении хозяйственной деятельности и как следствие проведение разных массовых мероприятий, в том числе и спортивные.

Таким образом, из вышеизложенного наблюдаем, что перспективы развития физической культуры и спорта сопряжены следующими проблемами:

- в первую очередь нормативно правовые требования;
- трудности в финансовом обеспечении спортивных мероприятий;
- отсутствие или слабое обеспечение спортивными сооружениями;
- слабо развитая инфраструктура территории муниципального образования сельского поселения;
- сложности в обеспечении кадрами и т.д.

Безусловно, невозможно решить все проблемные вопросы, но даже решение некоторых проблем для сельских территории это огромный шаг в развитии физической культуры и спорта в сельской местности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 1 апреля 1993 г. N 4730-1 "О Государственной границе Российской Федерации".
2. Федеральный закон "Об особо охраняемых природных территориях" от 14.03.1995 N 33-ФЗ.
3. Федеральный закон от 1 мая 1999 г. N 94-ФЗ "Об охране озера Байкал".

Б.Б. Шаралдаев, Дагбаев Б.В., Дагбаев Н.Б., Дагбаев М.Б., 2020

УДК 331.101.3

ПРОБЛЕМА СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

ЖУРБА ЕВГЕНИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ,

студент 1 курса магистратуры кафедры менеджмента и бизнеса

АНТОНОВА НАДЕЖДА ЛЕОНИДОВНА

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и бизнеса

Сургутский Государственный Университет

Россия, г. Сургут

Аннотация: научная статья посвящена анализу основных причин формирования проблемы сопротивления персонала организационным изменениям. Рассмотрены теоретические аспекты и цели организационных изменений на предприятиях. Перечислены основные ошибки и трудности менеджмента при управлении организационными изменениями, которые приводят к сопротивлению со стороны персонала.

Ключевые слова: рабочий персонал; управление персоналом; организационные изменения; изменения.

PROBLEM OF RESISTANCE OF PERSONNEL TO ORGANIZATIONAL CHANGES

Annotation: A scientific article is devoted to the analysis of the main reasons for the formation of the problem of personnel resistance to organizational changes. The theoretical aspects and goals of organizational changes in enterprises are considered. The main mistakes and difficulties of management in the management of organizational changes that lead to resistance from the staff are listed.

Key words: working staff; personnel Management; organizational changes; changes.

По мнению Широковой Г.В. организационные изменения – это организационные реформы, в ходе которых достигается изменение ценностей, стремлений и поведения людей при одновременном изменении процессов, методов, стратегий и систем [2].

Анискин Ю.П. считает, что организационные изменения – это процесс преобразования системы из одного состояния в другое, или приближение существующего состояния к желаемому [3].

Основными целями организационных изменений для руководства предприятия являются:

- достижение более высоких фактических результатов производственной и финансовой деятельности;
- осуществление прогрессивных изменений в системе управления;
- рост объемов производства, продаж и выручки компании;
- увеличение уровня производительности труда.

В конечном итоге, все вышеперечисленные цели предприятий при организационных изменениях являются ничем другим, как желание повысить уровень конкурентоспособности фирмы по сравнению с другими рыночными конкурентами. Это может происходить за счет и конкурентоспособности товаров, уровень качества и цены которых имеют прямое влияние на конкурентоспособность бизнеса.

Для проведения успешных организационных изменений нужны не только качественно разработанные и принятые управленческие решения, но и поддержка со стороны основных стейкхолдеров предприятия.

В особенности, необходимо отметить, что наибольшее сопротивление организационным изменениям вызвано со стороны рабочего персонала. Данную проблему объясняет американский ученый в области управления человеческими ресурсами М. Армстронг в виде влияние следующих причин [1]:

- неприятие нового, поскольку люди с недоверием относятся к любым изменениям;
- экономический страх, к примеру, в виде потери зарплаты и т.д.;
- неудобство, поскольку есть подозрение, что работа станет сложнее;
- неопределенность в виде отсутствия прогноза результатов;
- символический страх;
- угроза межличностным отношениям;
- угроза статусу в рабочем коллективе или профессиональной квалификации;
- страх несоответствия профессиональной компетенции.

Из-за влияния вышеперечисленных причин сопротивления рабочего персонала, организационные изменения на предприятиях России требуют неудачи и стоит считать неэффективными управленческими решениями. Решения данной проблемы лежат не поверхностно, а глубоко, поскольку состоит из таких инструментов:

- усовершенствование подбора и отбора рабочего персонала;
- изменение рабочей культуры и морали.

В большинстве случаев, рынок труда РФ включает в себя наличие большей части сотрудников, которые имеют низкий или средний уровень профессиональных компетенций в области сферы, где работают. Именно по этой причине, производительность труда в российских предприятиях в 2 – 3 раза меньше, чем у западных стран.

Но, помимо проблем с сопротивлением рабочего персонала есть и другие ошибки стратегического управления российских предприятий, которые проводят организационные изменения, но их результаты приводят не к росту конкурентоспособности бизнеса компании, а наоборот, к его снижению [1]:

- в большинстве случаев организационные изменения предприятий являются не своевременной реакцией руководства организации на тенденции мирового рынка, а реакцией на негативные результаты собственной хозяйственной деятельности;
- зачастую организационные изменения в российских предприятиях не имеют систематический характер и происходят, как правило, в единичных случаях;
- руководители отечественных предприятий игнорируют технологии и модели разработки организационных изменений, а решения принимают необоснованно и на интуитивном уровне;
- российские управляющие зачастую прибегают к авторитетной модели управления внедряя организационные изменения, что в разы занижает уровень корпоративной культуры и мотивации рабочего персонала способствовать результатам организационные изменения;
- политика внедрения организационных изменений предприятиями используется либо директивная, либо политика проб и ошибок;
- для реализации процесса организационных изменений не выделяются отдельные лица, ответственные за дальнейшие результаты.

Таким образом, в заключении исследования можно подвести следующие итоги: наиболее характер научных исследований раскрывает вопросы методологии управления организационными изменениями в компаниях, которые могут заимствоваться как со стороны проектного или стратегического менеджмента, так и разрабатываться самостоятельно. Необходимо сделать вывод: что важным выступает анализ управления персоналом и его мотивацией во время реализации стратегии организационных изменений. И именно здесь, вполне вероятно, необходимо прибегнуть к гибким методологиям управления, как Скрам, которые позволяют формировать проектные команды, задачей которых выступает проведение и управление изменениями в организации. Данные методологии могут позволить снизить уровень проблемы сопротивления персонала и повысить уровень эффективности организационных изменений.

Список литературы

1. Блинов А.О. Управление изменениями: Учебник для бакалавров / Блинов А.О., Угрюмова Н.В. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 304 с.
2. Короленко А.Н. Управление изменениями на инновационно-активном предприятии // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №4.
3. Зуев В.Е. К вопросу о создании адаптивной организации // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2012. №3.

УДК 35.351/354

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

ГУРИН МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»

Научный руководитель: Безвиконная Елена Владимировна*к.ю.н., доцент кафедры*

ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»

Аннотация: Активное развитие экономики в различных странах, в том числе и в России, привело к росту общественных потребностей, в то время как финансовые и трудовые ресурсы и возможности даже развитых государств всегда ограничены, и существует необходимость привлечения частных денежных средств к социально значимым государственным и муниципальным инвестиционным проектам. Сотрудничество государства (его структур) и бизнеса является важнейшим фактором формирования современной инфраструктуры, роста инвестиционной активности, повышения привлекательности инновационной деятельности, повышения уровня жизни населения, увеличения конкурентоспособности как отдельных отраслей, регионов, так и всей страны в целом.

Цель работы – изучение особенностей развития государственно-частного партнерства в России в области реализации крупных стратегических проектов. Усложнение социально-экономической структуры затрудняет выполнение государством всех общественно значимых функций в полной мере, многие стратегически важные проекты нуждаются в денежных вливаниях, а частному бизнесу нужны новые объекты для вложения свободных ресурсов и инвестирования. В статье использовались общенаучные методы анализа и синтеза, структуризации и обобщения.

В результате выполнения работы были изучены существующие в России формы государственно-частного партнерства, их особенности, проведен анализ статистики по отраслям и регионам; выявлены основные недостатки и слабые стороны. Большую часть выявленных проблем могут решить грамотные поправки в правовые и нормативные акты, регулирующие взаимоотношения в сфере деятельности государственно-частного партнерства. Актуальным будет и организация обучения, формирование компетентных кадров, применение практики привлечения консультантов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, реализация крупных стратегических проектов, частные инвестиции, концессионные соглашения.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS INSTRUMENT OF IMPLEMENTATION OF LARGE STRATEGIC PROJECTS

Gurin Mikhail Aleksandrovich*Scientific adviser: Bezhikovnaya Elena Vladimirovna*

Abstract: Active development of economy in various countries including in Russia, led to growth of public re-

quirements while financial and human resources and opportunities even of the developed states are always limited, and exists need of attraction of private money to socially important state and municipal investment projects. Cooperation of the state (its structures) and business is the most important factor of formation of modern infrastructure, growth of investment activity, to increase in appeal of innovative activity, increase in the standard of living of the population, increase in competitiveness as separate industries, regions, and whole country in general.

The work purpose – studying of features of development of public-private partnership in Russia, in the field of implementation of large strategic projects. Complication of social and economic structure complicates to the state performance of all socially significant functions fully, many strategically important projects need monetary injections, and private business needs new objects for an investment of free resources and investment. In article general scientific methods were used: analysis and synthesis, structurization and generalization.

As a result of performance of work the forms of public-private partnership, their feature existing in Russia were studied, the analysis of statistics on the industries and regions is carried out; the main shortcomings and weaknesses from most of which part can solve competent amendments in legal and the regulations regulating relationship in a field of activity of public-private partnership are revealed. Also the organization of training, formation of competent shots, application of practice of involvement of consultants will be relevant.

Key words: public-private partnership, implementation of large strategic projects, private investments, concession agreements.

Взаимодействие государства и частных лиц существовало всегда и распространялось в основном на социально значимую сферу, имеющую большое общественное значение. В последние десятилетия государственно-частное партнерство стало более актуальным и приобрело новые формы.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это оформленное юридически на определенный срок и основанное на объединении ресурсов и распределении рисков сотрудничество публичного партнера с одной стороны и частного партнера с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и (или) органов местного самоуправления [4].

Публичным партнером в таком соглашении выступает государство – Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование. Причем множественность публично-правовых образований, в том числе и разных уровней, в одном соглашении и по одному объекту не допускается. В качестве частного партнера может выступать российское юридическое лицо, не находящееся под контролем государственных структур (муниципальные унитарные предприятия и учреждения, фонды и др.) Количество частных лиц не ограничивается, но привлечение третьих лиц (например, субподрядчиков) возможно лишь в случае, если это допускается условиями соглашения и с письменного согласия публичного партнера [2].

Государственно-частное партнерство является одним из способов развить общественную инфраструктуру. Частные лица принимают участие в планировании и проектировании, финансировании и строительстве объекта, в его последующей эксплуатации в виде предоставления услуг, технического обслуживании и др. Цель государства – привлечение частных финансовых и трудовых ресурсов в производство общественно значимых товаров (работ или услуг), уменьшение доли участия государственных структур в конкретном секторе экономики. Цель частного лица – это всегда получение какой-либо выгоды: государство, в рамках совместного проекта, может выделить безвозмездно муниципальное имущество: земельный (лесной, водный) участок, здание или помещение, предоставляет дополнительные гарантии возврата вложенных средств: капитальный грант, плата концедента, обеспечение минимального дохода, предоставление иных гарантий, включая выплаты сумм возмещения при прекращении концессионного соглашения. Кроме того, участие в совместных с государством проектах позволяет частным предпринимателям закрепиться в закрытых для бизнеса сферах.

В широком общеэкономическом смысле к основным формам государственно-частного партнер-

ства можно отнести любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса:

- государственные и муниципальные контракты;
- арендные отношения (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашения о разделе продукции;
- концессионные соглашения [3, с. 17].

В последние десять лет стало понятно, что ГЧП является успешной альтернативой передачи (приватизации) государственных активов (собственности) частным лицам в целях реализации инвестиционных проектов и стало эффективным рычагом экономической политики в сфере реализации масштабных социальных проектов, расширения инфраструктуры и инноваций.

Классическая схема государственно-частного партнерства – это реализация инвестиционных проектов на взаимовыгодных условиях как для бизнеса, так и для государства. Государство экономит бюджетные средства, привлекая частного предпринимателя для строительства (капитального ремонта или реконструкции) какого-либо объекта, например, автомобильной дороги или дома престарелых, и через определенный срок получает готовый функционирующий объект, а частник получает доход в ходе последующей эксплуатации объекта [2]. Однако существуют и другие формы реализации ГЧП, называемые концессией, когда частная компания не только строит (реконструирует) объект, но и эксплуатирует его в течение некоторого срока, хотя официально тот находится в государственной собственности. В зависимости от вида концессионного соглашения, использование может быть совершенно безвозмездным или возмездным – частый партнер перечисляет часть полученных средств от эксплуатации государству, а если объект малопривлекателен для инвестирования, то частный партнер может получать субсидии от государства на функционирование объекта [1].

По своей природе как соглашение государственно-частного партнерства, так и концессионные соглашения являются гражданско-правовыми документами, регулируемые разными федеральными законами. Чтобы заключить подобное соглашение, необходимо решение уполномоченного лица, который представляет интересы определенного публично-правового образования, оформленное в виде нормативного правового акта. В этом документе должно быть четко объявлено о начале реализации конкретного проекта. Сам проект до этого тщательно планируется и прорабатывается. Сначала формируется его концепция, проводится первичный анализ и расчет экономической эффективности. Потом производится структурирование проекта в рамках правовых, финансовых, технологических и экологических характеристик; проводится оценка: распределение доходов и рисков. Для заключения КС или ГЧП законодательством предусмотрен процесс проведения торгов в виде конкурса, на котором участники борются за право заключить соглашение, но предусмотрены и исключения: в отдельных случаях возможно заключение без конкурентной процедуры.

Самой распространённой формой ГЧП является концессия (концессионное соглашение). Публичный партнер уполномочивает частное лицо выполнять в течение установленного времени определенные соглашениями функции, наделяя соответствующими полномочиями. При этом государство остается полноправным собственником имущества. Интерес предпринимателей к таким проектам возникает только в случае, если они с приемлемыми рисками позволяют обеспечить нужную норму доходности инвестиций. Согласно законодательству, концедент (публичный партнер-заказчик) имеет право выплачивать определенные денежные средства частному партнеру-участнику концессионного соглашения, если реализация проекта даже после ввода его в эксплуатацию не принесет прибыли. Например, многие социальные объекты имеют низкую инвестиционную привлекательность.

Все популярнее становится такая разновидность концессии как «контракт жизненного цикла» (от англ. «LifeCycleContract»). Ее сущность состоит в заключении соглашения о проектировании, строительстве и эксплуатации объекта в течение его жизненного цикла. Частный партнер привлекает собственные финансовые ресурсы в проект. Публичный партнер совершенно не инвестирует проект, только оплачивает товары, работы или услуги, создаваемые на объекте, после ввода. Это является хорошим стимулом соблюдения сроков выполнения работ и ввода объекта в эксплуатацию.

Еще одной распространённой формой партнерства между публичным и частным лицом является

соглашение о разделе продукции, применяемое в основном в сфере поисков, разведки и добычи полезных ископаемых и других подобных работ. Срок концессионных соглашений, как правило, длительный – свыше трех лет, в среднем от десяти до тридцати лет. Это необходимо для обеспечения комплексности проекта, а так же возврата частных инвестиций. Этим они отличаются от государственных (муниципальных) заказов, контракты на которые не должны превышать трех лет, а в основном заключаются на один финансовый год. Еще одно кардинальное отличие: финансирование реализации контрактов осуществляется из бюджетов соответствующих уровней, тогда как соглашения государственно-частного партнерства и концессионные соглашения выполняются за счет частных финансовых средств.

Инвестирование проектов осуществляется с помощью средств различных финансово-кредитных структур на основе сложных схем долгосрочного перекрестного финансирования, гарантий, ответственности, перераспределения рисков и т.д. В основе проектного финансирования лежит принцип финансирования проектов за счет прибыли, которая будет получена специально создающейся структурой (обычно проектной организацией) в ходе реализации проекта. Впервые схема государственно-частного партнерства в России была реализована в 1998 году немецкой фирмой SHW HolterWassertechnik, которая построила современную станцию аэрации в московском Южном Бутове. Компания в течение двенадцати с половиной лет являлась собственником и получала денежные средства от эксплуатации станции, а затем передала ее городу. Самыми известными уже реализованными проектами в нашей стране являются платные автомагистрали: Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге, трасса Москва - Санкт-Петербург, а также системы взимания платы с грузовых автомобилей «Платон» [5].

Существуют восемнадцать видов концессионного механизма, распространенных на территории Российской Федерации, прописанных в Решении совета глав правительств СНГ «О межгосударственной программе сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года». Заключенные концессионные соглашения в разрезе сфер деятельности и административного уровня публичного партнера отражены в таблице 1.

Таблица 1
Концессионные соглашения различных уровней власти в разрезе сфер [7]

Сферы	Муниципальный уровень		Региональный уровень		Федеральный уровень	
	кол-во	объем частных инвестиций (млн. рублей)	кол-во	объем частных инвестиций (млн. рублей)	кол-во	объем частных инвестиций (млн. рублей)
Социальная	94	4 511,10	49	25 198,30	2	3 077,00
Транспортная	15	5 813,20	15	147 405,60	6	134 541,00
IT-инфраструктура	2	61,60	8	10 450,30	1	28 900,00
Коммунальная	2256	237 708,50	34	18 891,00		
Благоустройство	13	2 501,20				
Сельское хозяйство	1	5,40				
ИТОГО	2381	250 601,00	106	201 945,20	9	166 518,00

Количество зарегистрированных проектов ГЧП весной 2017 годасоставляло1 тыс. 340 единиц, в том числе 426 проектов уже были переведены на этап эксплуатации. Подавляющее большинство – 67% (901 проект) касались улучшения коммунальной сферы, 9,9% (133 проекта) были разработаны для сферы энергетики, 16,8 % (225 проекта) – для социальной сферы, остальные 6 % (81 проект) – для транспортной инфраструктуры. Суммарный объем привлеченных финансовых средств частных партнеров составил порядка 700 млрд. рублей [6].

К началу 2018 года их насчитывается 2 тыс. 980 проектов ГЧП на общую сумму 2,168 трлн. рублей, 69% из которых – финансовые средства частных компаний. Происходит изменение структуры

ГЧП: увеличение доли проектов социальной, а именно образовательной сферы и здравоохранения на основе концессионных механизмов. Например, между правительством Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и ПАО Сбербанк были подписаны четыре соглашения, в рамках которых с использованием «коробочных» решений планируется построить четыре школы на 6 млрд. рублей. По данным Национального центра ГЧП сейчас на различных стадиях реализации насчитывает около 400 социальных проектов с общим объемом частных инвестиций 220 млрд. рублей. На этапе конкурса находятся 32 проекта (15,3 млрд. рублей), подготавливаются 157 проектов (188,5 млрд. рублей).

Распределение проектов и частных инвестиций ГЧП социальной сферы по отраслям показано на рисунках 1 и 2.

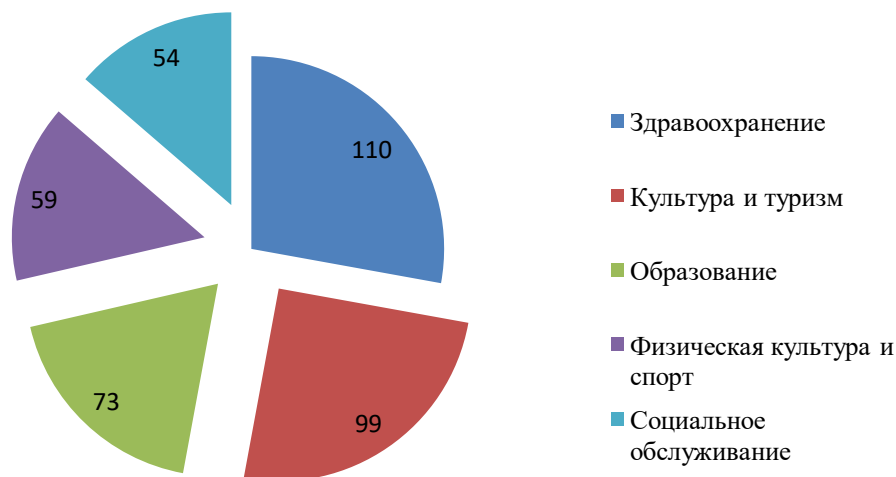


Рис. 1. Распределение проектов ГЧП социальной сферы по отраслям (ед.) [7]

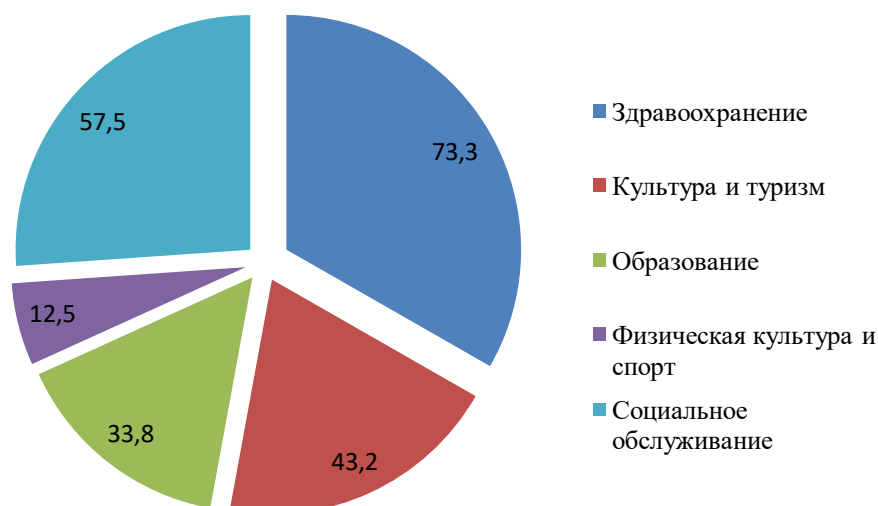


Рис. 2. Распределение частных инвестиций ГЧП социальной сферы по отраслям (млрд. руб.) [7]

Доля финансовых вложений в проекты по улучшению транспортной инфраструктуры тоже возросла. Сегодня реализуется около ста инвестиционных проектов на сумму около 1,3 трлн. рублей. Для улучшения железных дорог были разработаны проекты на суммы свыше 240 млрд. рублей. В морские порты ожидаются частные вложения в размере 26,7 млрд. рублей, в автомобильные дороги синдикат банков (Сбербанк, Газпромбанк и Евразийский банк) инвестируют 31,6 млрд. рублей. 22 декабря 2018

года запущена реализация крупного стратегического проекта – строительство моста через реку Пур на Ямале стоимостью 9,3 млрд. рублей.

В прошлом году произведено коммерческое завершение сразу по двум аэропортовым концессионным проектам – аэропорту Нового Уренгоя и аэропорту Шереметьево, и стартовал новый проект – аэропорт Нового Уренгоя на 10,9 млрд. рублей. В сфере ЖКХ суммарный объем частных инвестиций составил 488 млрд. рублей, и по количеству заключенных соглашений (2 290) эта отрасль все так же остается на первом месте. Распределение проектов и частных инвестиций ГЧП коммунальной сферы по отраслям показано на рисунках 3 и 4.

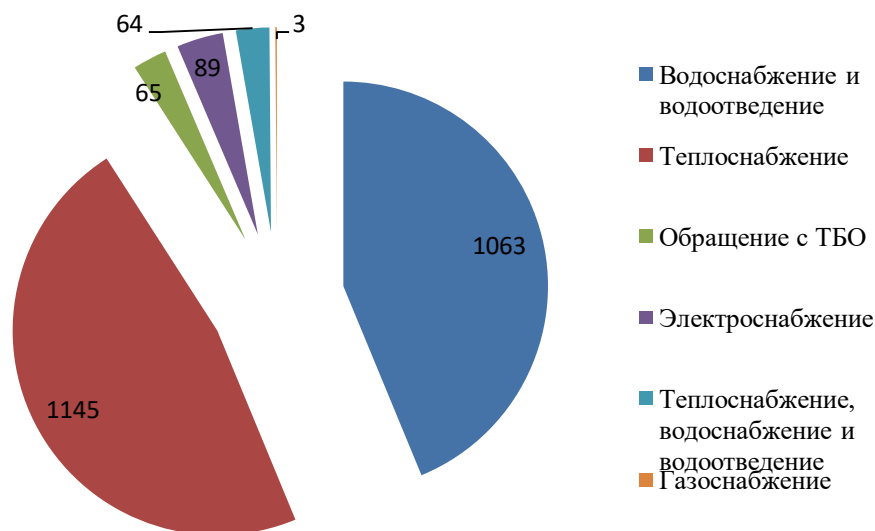


Рис. 3. Распределение проектов ГЧП коммунальной сферы по отраслям (ед.) [7]

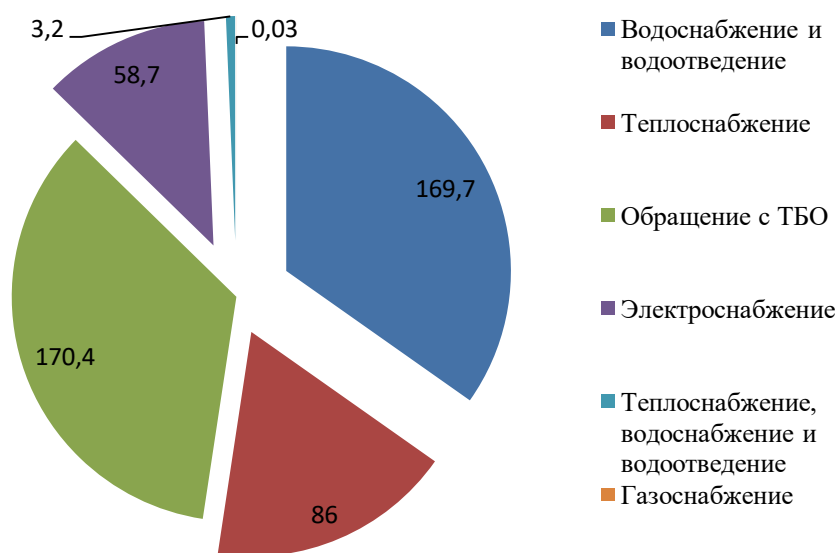


Рис. 4. Распределение частных инвестиций ГЧП коммунальной сферы по отраслям (млрд. рублей) [7]

Происходит активное развитие IT-инфраструктуры и нарастает практика привлечения частных инвестиций в создание «умных городов» – в прошлом году заключены соглашения на 2,6 млрд. рублей и прогнозируется, что в 2019 году количество запущенных проектов в этой сфере возрастет, благодаря поправкам в законодательство, расширившим его действие и на эту сферу. Основной формой реализации ГЧП-проектов является концессия – 82,5% на сумму 2,496 трлн. рублей. Соглашения

государственно-частного партнерства или муниципально-частного партнерства заключаются для реализации социальных проектов в сфере здравоохранения и образования, и их суммарная стоимость составляет порядка 0,433 трлн. рублей.

В 2019 году готовятся к запуску несколько крупных стратегических проектов. Например, в области развития транспортной инфраструктуры в Санкт-Петербурге выходят на коммерческое закрытие две трамвайные сети: «Купчино» – пос. Шушары – Славянка» и «г. Петергоф – станция метро “Кировский завод” (“Путиловская”)» на сумму 40,3 млрд. рублей; система фото- и видеофиксации нарушений правил дорожного движения стоимостью 28,7 млрд. рублей. В области коммунального хозяйства – концессионное соглашение по объектам холодного водоснабжения - «Западной» и «Южной» станций подготовки питьевой воды в г. Нижний Тагил Свердловской области стоимостью 6,8 млрд. рублей. По оценке Минэкономразвития России прогнозируемая потребность в инфраструктурных инвестициях на 2019 год без учета расходов государственных организаций составляет 4,8 трлн. рублей, а запланированные вложения – 3,2 трлн. рублей.

Анализируя данные Национального центра ГЧП, можно констатировать, что практика заключения соглашений ГЧП и МЧП сформировалась лишь в регионах с высоким инвестиционным потенциалом. Поступление инвестиций распределяется неравномерно – на 15 соглашений (из 74) приходится 96% всех частных инвестиций. Концессионные соглашения имеют аналогичную тенденцию: 85% инвестиций (538,2 млрд. рублей) приходятся на проекты свыше 1 млрд. рублей, а на концессии, не превышающие 100 млн. рублей (2 132), сумма частных финансовых вливаний составляет всего 17,5 млрд. рублей. Кратко о рейтинге развития ГЧП в российских регионах. Первые места поделили г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область и Самарская область – они наиболее привлекательны для частых инвестиций и обладают 90% рейтингом. Оценка производится методикой, разработанной Минэкономразвития России и зависит от таких факторов, как институциональное развитие, нормативно-правовое обеспечение и опыт реализации проектов ГЧП.

Механизм государственно-частного партнерства имеет сложную структуру, недостаточно проработанную законодательную базу, но заслуживает внимания. Он позволяет реализовать социально значимые стратегические проекты, на которые в данный момент времени у государственных структур нет денег. Также благодаря ГЧП можно держать под контролем уровень долгов и успешно реализовывать стратегию по их уменьшению. Однако негативных аспектов тоже немало.

Во-первых, высока вероятность денежных махинаций, мошенничества и коррупции. Например, глава ФАС Игорь Артемьев заявил, что ряд ГЧП в России являются «имитацией концессии», поскольку все расходы концессионера компенсируются за счет бюджетов платой концедента, при этом частная компания не вкладывает своих средств[8].

Во-вторых, примерно из двадцати прорабатываемых ГЧП проектов до стадии открытия финансирования (начала строительства) доходит всего один-два проекта. Чуть больше половины из этих проектов принципиально нереализуемы по инвестиционным, бюджетным, политическим либо иным причинам и рассыпаются уже на стадии предпроектной проработки.

В-третьих, очень часто ответственные лица со стороны публичного партнера не обладают достаточной квалификацией, не готовы делить риски с частными партнерами, или назначаются несколько руководителей над одним проектом и, в результате – ошибки, сбои, конфликты интересов и затягивание, как согласований, так и сроков реализации.

В-четвертых, частные партнеры стремятся максимизировать свою прибыль даже в ущерб интересам публичной стороны и общества, затягивают исполнение своих обязательств.

Выводы. Формирование механизма ГЧП в России – это показатель социально-экономического роста, повышения инвестиционной привлекательности, укрепления конкурентоспособности страны и отдельных регионов. Поэтому, в целях совершенствования системы партнерства между государством и частными лицами необходимо проводить обучение государственных и муниципальных служащих, формировать профессиональные команды, совершенствовать организационные структуры. Совершенствование законодательной базы, например, снятие ограничений для иностранных организаций для выступления в качестве частного партнера в ГЧП, позволит увеличить объемы инвестиций в социаль-

ную сферу и развитие инфраструктуры.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О Концессионных соглашениях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru/> (22.01.2020).
2. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru/> (22.01.2020).
3. Амунц Д. М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов. //Справочник руководителя учреждения культуры. – 2005. – № 12. – С. 16-24.
4. Государственно-частное партнерство: Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev> (22.01.2020).
5. ГЧП – это государственно-частное партнерство. Понятие, формы и области применения государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://businessman.ru/gchp---eto-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-ponyatie-formyi-i-oblasti-primeneniya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva.html> (22.01.2020).
6. Платформа поддержки инфраструктурных проектов / Единая информационная система ГЧП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rosinfra.ru/> (22.01.2020).
7. Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/260418-rait.pdf> (22.01.2020).
8. Система государственно-частного партнерства в России. Досье [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://tass.ru/info/4069221> (22.01.2020).

© М.А. Гурин, 2020

УДК 658.56

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ХАКИМОВ АБДУЛВОХИД ОРИФДЖОНОВИЧ

студент
ФГБОУ «Сибирский государственный университет науки и технологий»
имени академика М. Ф. Решетнева
г. Красноярск

Научный руководитель: Трошкова Екатерина Викторовна
канд. экон. наук., доцент
ФГБОУ «Сибирский государственный университет науки и технологий»
имени академика М. Ф. Решетнева
г. Красноярск

Аннотация: управление знаниями в медицинской организации рассмотрено на примере процессов реабилитации и детоксикация. Представлено обоснование выбранных процессов с точки зрения риска появления негативных последствий и потребности в знаниях в области наркологии и медицины в целом.

Ключевые слова: ГОСТ Р ИСО 9001-2015, PDCA, детоксикация, компетентность, процесс, реабилитация, управление знаниями.

KNOWLEDGE MANAGEMENT PROCESS IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF A MEDICAL ORGANIZATION

Khakimov Abdulvohid Orifdzhonovich

Scientific adviser: Troshkova Ekaterina Viktorovna

Abstract: knowledge management in a medical organization is considered on the example of rehabilitation and detoxification processes. The substantiation of the selected processes is presented in terms of the risk of negative consequences and the need for knowledge in the field of narcology and medicine in general.

Key words: GOST R ISO 9001-2015, PDCA, detoxification, competence, process, rehabilitation, knowledge management.

В настоящее время нематериальные активы организации становятся главным конкурентным преимуществом. В отличие от этапа мировой индустриализации, где основным ресурсом для организаций являлись поставляемые ресурсы в виде материалов и сырья, в современной экономике организации ставят на первое место компетентность персонала: его знания, умения и навыки [1]. Знания позволяют принимать решения на основании объективных свидетельств, накапливать существующий опыт по реализации процессов организации, применять инструменты для своевременного и эффективного решения задач [2].

В ГОСТ Р ИСО 9001-2015 [3] знания организации определены как информация, которая используется для достижения целей организации, а также специфические знания, полученные из опыта. В стандарте отмечается, что организация должна оценивать существующий уровень знаний, защищать себя от потери знаний и стимулировать приобретение недостающих знаний путем обучения, наставничества, изучения лучшего опыта. В ГОСТ Р 57127-2016 [4] отмечается, что применение знаний приводит к накоплению ценных активов, улучшает способность действовать и принимать эффективные решения.

Объектом нашего исследования является медицинская организация, предоставляющая реабилитационные услуги населению. Нами разработан чек-лист и проведена самооценка Республиканского клинического центра наркологии.

Основной частью реабилитации пациента является процесс детоксикации, который представляет собой процесс выведения из организма токсичных веществ при глубоком управляемом медикаментозном сне. Процесс детоксикации один из самых рискованных процессов относительно влияния на организм пациента [5]. В связи с этим детоксикация требует от участников процесса высокой компетентности, т.е. умения применять на практике полученные знания, умения и навыки.

Любой процесс состоит из планирования (P), реализации (D), оценке (C), совершенствовании (A). Используя процессный подход, нами был разработан должностной профиль рядового фельдшера для процесса детоксикации (табл. 1).

Таблица 1

Должностной профиль

Цикл	Работы в рамках процесса	Знания	Умения и навыки
P	Планирование схемы лечения и приема лекарственных средств	Знания в области планирования (инструменты планирования, программное обеспечение, календарный график, статистические обзоры, принципы лечения, критерии, показания/противопоказания, предыдущий опыт планирования)	Навыки работы с пациентами, умение работать с программным обеспечением; умение высчитывать концентрацию лекарства, рассчитывать эффект лекарства и побочные эффекты
	Сбор анализа	Знание интерпретации лабораторных показателей	Умение работать с лабораторным оборудованием, расшифровывать результаты анализов
	Подача лекарства пациенту	Знания о состоянии пациента, схема и план лечения	Навыки выполнения инъекций, оказание медицинской помощи
D	Физиотерапия	Знания о работе оборудования (инструкции)	Навыки работы с оборудованием Умения работы с пациентом
	Анализ реакции на лекарственные средства	Знания в области токсикологии, фармацевтики, иммунологии Знания о состоянии пациента	Навыки работы с лабораторными данными
	Анализ состояния организма пациента	Знания в области наркологии, иммунология.	Умения интерпретировать полученные данные и формировать причинно-следственные связи
C	Анализ нагрузки от физических упражнений	Знания о состоянии пациента	Умения работать с пациентом

Продолжение таблицы 1

Цикл	Работы в рамках процесса	Знания	Умения и навыки
А	Корректирующие действия для физических упражнений	Знания в области наркология, фармацевтика, аллергология, иммунология	Умения интерпретировать полученные данные и формировать причинно-следственные связи
	Корректировка схемы приёма лекарств	Знания о состоянии пациента Знания в области фармацевтики, наркология, аллергология, иммунология	Умения рассчитывать эффект лекарства и побочные эффекты

Таким образом, знания в современном мире из сильной стороной каждого индивида превратились в нематериальный ресурс организации. Организации стали заинтересованными в компетенциях и знаниях каждого сотрудника, данную тенденцию переняли и медицинские учреждения, где большинство ключевых процессов опираются именно на такой нематериальный ресурс как знания и навыки персонала.

Список литературы

1. Маличенко И.П. // Современный взгляд на управление знаниями в организации:
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике [Текст] / Б.Мильнер // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №9. – С. 8.
3. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Система менеджмента качества. Требования.-М.: Стандартинформ, 2015.-23 с.
4. ГОСТ Р 57127 - 2016 Менеджмент знаний. Руководство по наилучшей практике.-М.: Стандартинформ, 2016.- 64 с.
5. Траутманн Ф., Валентик Ю.В., Мельников В.Ф. Амбулаторная реабилитация больных с зависимостью от наркотиков. Методическое руководство. Российско-голландский проект 2002. Ярославль: Добро; 2002.

© А.О. Хакимов, 2020

УДК 629.1

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ХАССП НА ПРЕДПРИЯТИИ

БУКРАБА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,магистрант 2 года обучения
ФГБОУ ВО Омского ГАУ**ПЕТРОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА**канд. техн. наук, доцент,
ЗАО «Русь»

Аннотация: В статье рассмотрены этапы разработки и внедрения системы менеджмента безопасности пищевой продукции, основанной на принципах ХАССП, позволяющей предприятиям выполнять требования современного законодательства, а также производить безопасную для жизни и здоровья потребителя продукцию.

Ключевые слова: безопасность, система ХАССП, пищевая продукция.

HACCP SYSTEM DEVELOPMENT IN THE ENTERPRISE

**Bukraba Elena Sergeevna,
Petrova Elena Ivanovna**

Abstract: The article discusses the stages of development and implementation of a food safety management system based on the principles of HACCP, which allows enterprises to fulfill the requirements of modern legislation, as well as produce products that are safe for life and health of the consumer.

Key words: safety, HACCP system, food products.

Во всем мире производству продуктов питания уделяется особое внимание со стороны общественности и регулирующих органов. Именно этот сектор промышленности и бизнеса должен постоянно контролироваться, чтобы исключить поставки небезопасных продуктов, которые могут негативно повлиять на здоровье граждан. Эффективным инструментом, позволяющим обеспечить безопасность производимой продукции, является разработка и внедрение системы менеджмента безопасности, основанной на принципах ХАССП.

ХАССП представляет собой несложную концептуальную систему, с помощью которой предприятия, могут устанавливать и оценивать риски, оказывающие влияние на безопасность производимых ими пищевых продуктов, вводить механизмы технологического контроля, необходимые для профилактики возникновения рисков в допустимых рамках, следить за работой контрольных механизмов и вести текущий учет.

Главная идея ХАССП – это уделить особое внимание на выделенные в процессе анализа опасных факторов критические контрольные точки [1].

В стандарте ГОСТ Р 56671 представлены рекомендации по внедрению системы ХАССП и этапы разработки документации на выпускаемую продукцию в соответствии с требованиями ТР ТС 021/2011. Рекомендации стандарта сформированы на основе современного подхода к разработке систем ХАССП, который предполагает, что безопасность пищевой продукции обеспечивается за счет разработки мероприятий двух уровней:

– 1 уровень, называемый в ГОСТ Р ИСО 22000 «Программой предварительных мероприятий», которая включает в себя санитарно-гигиенические и планово-предупреждающие действия общего характера;

– 2 уровень - это действия в критических контрольных точках, которые с учетом мероприятий 1-го уровня, должны обеспечить устранение или снижение до допустимого уровня всех учитываемых опасных факторов [2].

На предварительном этапе может работать как само предприятие, так и сторонние специалисты. Данный этап определяет степень готовности предприятия к внедрению системы ХАССП.

Изначально руководство предприятия должно установить и документально зафиксировать область распространения системы ХАССП применительно к определенным видам (группам или наименованиям) выпускаемой продукции и этапам ее жизненного цикла. Также необходимо наличие документированной краткой характеристики (составляется в произвольной форме) и организационной структуры предприятия.

Второй этап начинается с формирования рабочей группы. Руководство организации должно подобрать и назначить группу ХАССП, которая несет ответственность за разработку, внедрение и поддержание системы ХАССП в рабочем состоянии.

В обязанности рабочей группы входит разработка документации, позволяющей системе эффективно функционировать.

1. Составление программы предварительных мероприятий. В данную программу войдут как мероприятия прямого действия, так и непрямого действия, т.е. для которых необходима разработка документированных процедур.

Перечень основных разрабатываемых документов:

- Входной контроль;
- Обеспечение работоспособности средств измерения;
- Предотвращение попадания физических загрязнений;
- Документирование информации;
- Хранение сырья, материалов и готовой продукции;
- Санитарная обработка оборудования и инвентаря;
- Уборка и санитарная обработка помещений;
- Санитарно-гигиенические требования для персонала;
- Борьба с вредителями;
- Удаление отходов;
- Управление несоответствующей продукцией.

2. Составление блок-схем технологических процессов. Основой для их разработки блок-схем служат технологические инструкции, которые должны включать описание технологических операций производства каждого вида продукции в порядке их выполнения с указанием используемого оборудования и контролируемых параметров. Разновидности блок-схемы:

- блок-схема на принимаемое сырье;
- блок-схема на производимый предприятием продукт.

3. Составление перечня опасных факторов. В приложениях 1-6 к ТР ТС 021/2011 приведены перечни опасных факторов по группам продукции. Однако в них не учтены физические опасности, например, стекло, пластик.

Согласно требованиям действующих стандартов, ГОСТ Р 51705.1 и ГОСТ Р ИСО 22000 перечень учитываемых опасностей должен составляться с помощью анализа рисков. Для удобства определения уровня опасности разработан алгоритм оценки вероятности реализации опасного фактора, и диаграмма анализа рисков. Алгоритм оценки вероятности реализации опасного фактора состоит в ряде последовательных ответов в формате «да/нет» на установленные вопросы. В результате ответов на вопросы благодаря данному алгоритму можно определить вероятность реализации выбранного опасного фактора. Тяжесть последствий от реализации можно определить при изучении каждого отдельного

опасного фактора и его воздействия на организм человека. Когда расставлены все значения вероятности реализации и тяжести последствий опасного фактора, по диаграмме анализа рисков можно определить, является данный риск допустимым или нет [1].

4. Анализ технологических процессов и составление мероприятий по управлению в критических контрольных точках. Этот этап является самым сложным и ответственным, т.к. в результате его выполнения обосновывается набор мероприятий второго уровня, которые в совокупности с мероприятиями первого уровня обеспечивают безопасность выпускаемой продукции.

Анализ заключается в последовательном рассмотрении операций технологических процессов (по составленным на этапе 2 блок-схемам) и обосновании дополнительных мероприятий, называемых в стандарте ГОСТ Р ИСО 22000 мероприятиями по управлению.

При этом автоматически определяются критические контрольные точки (ККТ) как места применения мер по управлению в результате чего выполняются требования ТР ТС 021/2011 о составлении ККТ.

5. Составление плана ХАССП. ТР ТС 021/2011 предусматривает установление предельных значений параметров, контролируемых в ККТ, их мониторинг и действий в случае нарушения предельных значений.

В действующих стандартах и сложившейся практике описание действий в ККТ называют рабочими листами ХАССП.

Заключительный этап – проведение проверок. Для подтверждения соблюдения всех требований, необходимых для функционирования системы ХАССП на предприятии необходимо проведение регулярных проверок.

Проверка производится путем аудита, который может быть внутренним и внешним. Внешний аудит осуществляется потребителем и при сертификации системы. Все документы, составляемые рабочей группой при разработке систем, являются документами, подтверждающими выполнение всех необходимых требований, и используются при проведении внешнего аудита.

Внутренний аудит осуществляется рабочей группой ХАССП, которая автоматически становится группой внутреннего аудита после разработки системы ХАССП на предприятии [2].

Список литературы

1. Петрова Е.И. Разработка систем менеджмента безопасности как условие реализации требований технического регламента Таможенного союза / Е.И. Петрова, Е.Ю. Тарасова//Молочнохозяйственный вестник. - 2017. - № 1 (25). - С. 158-165.
2. Масюк М.А. Актуальность внутреннего аудита / М.А. Масюк, Е.И. Петрова// В сборнике: Проблемы конкурентоспособности потребительских товаров и продуктов питания сборник научных статей материалы Международной научно-практической конференции. - 2019. -С. 218-220.

УДК 316.628

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К СТИМУЛИРОВАНИЮ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

СОЛОВЬЕВА МАРИНА ВИКТОРОВНА,

к.э.н., доцент

АБДУЛАЕВА МАРИНА ВАСИЛЬЕВНАМагистрант 1 года обучения
ОАНО ВО «Росноу»

Аннотация: Во все времена у руководителей было осознание необходимости стимулирования трудовой деятельности. На предприятиях (организациях) осуществляется постоянный поиск оптимальных инструментов стимулирования трудовой деятельности. У работников повышается заинтересованность в случае, если они имеют четкое представление о стоящих перед ними задачах, если они получают признание коллектива и руководства, а также верно осуществлен подбор подходов к стимулированию трудовой деятельности.

Ключевые слова: мотивация труда, стимулирование трудовой деятельности.

Abstract: At all times, managers were aware of the need to stimulate labor activity. Enterprises (organizations) are constantly searching for optimal tools to stimulate labor activity. Employees are more interested if they have a clear understanding of their tasks, if they receive the recognition of the team and management, as well as the correct selection of approaches to stimulating labor activity.

Keywords: motivation of work, stimulation of labor activity.

Во все времена руководители (управляющие, менеджеры) искали подходы к работникам с целью мотивации труда. Значительный вклад в развитие подходов к стимулированию трудовой деятельности внесла школа человеческих отношений и бихевиористских наук.

Самыми крупными авторитетами школы человеческих отношений являются американские психологи — Мэри Паркер Фоллетт и Элтон Мэйо. Представители данной школы были уверены, что если руководство будет повышать заботу о своих работниках, то и уровень удовлетворенности работников, соответственно, должен возрастать, что неизбежно повлечет за собой увеличение производительности. Суть человеческих отношений составляет управление межличностными отношениями и применением психологии. Сторонники школы человеческих отношений ставили перед собой цель управлять людьми с помощью социально-психологических факторов [1, с. 4].

Элтон Мэйо, один из основоположников школы, считал, что в любой организации должны существовать плодотворные неформальные связи, которые благоприятно будут влиять на успехи деятельности компании. Помимо этого, менеджмент должен содействовать тому, что при совместной деятельности сотрудники будут получать личное удовлетворение, которое составит основу их стремления к кооперации. Из этого следует вывод о том, что в каждой формальной организации должна быть такая неформальная структура, которая могла бы расцениваться как необходимый элемент повышения эффективности компании. Под неформальной структурой один из основателей этой школы, Фриц Ротлишбергер, понимал ценности, действия, убеждения, нормы и неофициальные правила, сложные сети коммуникаций внутри коллектива, которые сложились в условиях формальной организации.

К Элтону Мэйю обратилось руководство чикагского завода «Вестерн Электрик Хоторн», которое столкнулось с фактом понижения производительности труда сборщиц реле. Мэйю разделил рабочих на две группы: экспериментальную и контрольную, в которых были введены различные условия труда. Так, в экспериментальной группе освещенность увеличилась, что повлекло за собой рост производительности, в контрольной группе при неизменной освещенности производительность не росла. На следующем этапе новый прирост освещенности в экспериментальной группе дал новый рост производительности, но вдруг и в контрольной группе производительность выросла. На третьем этапе в обеих группах были отменены улучшения освещенности, но, к удивлению, производительности труда продолжала расти. Эти неожиданные результаты заставили Мэйю преобразовать свой эксперимент: теперь, помимо изменений освещенности в группах, работников переместили в отдельную комнату, улучшили систему оплаты труда, ввели дополнительные перерывы, два выходных дня и так далее. Все эти новшества повлекли за собой повышение производительности труда, но их отмена только в малой степени повлияла на эффективность производства. Элтоном Мэйю был сделан вывод о том, что на производительность компании в данном эксперименте повлияло отношение женщин к самому эксперименту: они осознавали важность происходящего, своего участия в каком-то мероприятии; внимание к себе привело к большему влиянию в производственный процесс и росту производительности.

Основные идеи школы человеческих отношений позже легли в основу школы поведенческих наук, цель которой была связана с повышением эффективности организации за счет повышения её человеческих ресурсов. Основоположники данной школы, Абрахам Маслоу, Дуглас Макгрегор и Фредерик Герцберг, определяют главную задачу менеджмента как организацию управления персоналом, при которой используются факторы мотивации, коммуникации, лидерства. Другими словами, они стремятся к повышению производительности компании за счет увеличения эффективности человеческого ресурса, создание необходимых условий для развития творческих способностей каждого из сотрудника, для осознания собственной значимости в управлении предприятием.

Основной принцип школы поведенческих наук заключается в том, что рациональное применение науки о поведении всегда должно способствовать увеличению производительности труда как отдельного работника, так и всего коллектива в целом.

Целью изучения бихевиористского подхода является поведение, различные способы социального взаимодействия. Особое внимание данное направление уделяет поступкам и реакциям на них.

Бихевиористский подход личности включает в себя совокупность знаний, которые основываются на экспериментальных исследованиях поведения животных.

Джеймс Уотсон, американский биолог, основоположник классического бихевиоризма придавал значение исследованию четырех актов поведения человека: видимых реакций, скрытых реакций, наследственных (природных) реакций и скрытых природных реакций. Он был убежден, что сила реакции зависит силы стимула.

Позже последователями Уотсона были сформулированы основные принципы бихевиоризма в психологии:

1. поведение - это реакция индивида на стимулы внешней среды, с помощью которых он приспособляется к окружающей его среде;
2. личность - это опыт, приобретенный человеком в процессе жизни, набор моделей поведения;
3. поведение человека формирует социальная среда, а не внутренние процессы

Все эти принципы являются тезисными положениями классического бихевиоризма, которые позже развивались и оспаривались многими критиками.

Профессиональные менеджеры, которые хотят повысить эффективность организации, особое внимание должны уделять изучению различных поведенческих подходов, которые впоследствии можно применять в процессе анализа предприятия [2, с. 519].

Не стоит забывать, что человек остаётся самым важным компонентом в системе управления. Хорошо подобранная команда единомышленников и партнеров, которые способны понимать идеи и предложения своего руководителя, является важнейшим условием экономического успеха.

Далее рассмотрим системный и ситуационный подходы как возможности для стимулирования трудовой деятельности сотрудников.

Научные подходы к менеджменту можно отнести к главным принципам управления. Принципы управления — это основные правила, которые складываются в условиях объективных экономических законов и закономерностей общественного развития.

В данной главе мы рассмотрим одни из основных подходов в развитии менеджменте — системный и ситуационный.

При системном подходе любая организация рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов. Данный подход базируется на общей теории систем, основателем которой является Людвиг фон Берталанфи.

Согласно данной теории, все явления, процессы и отношения могут рассматриваться как системы, обладающие различным строением. Преимущество данного подхода заключается в том, что эффективность управления организацией рассматривают как результирующую, зависящую от разных факторов. Применение этой теории позволило руководителю рассматривать организацию в единстве всех её составляющих компонентов, которые неразрывно связаны между собой и внешним миром.

Основные принципы системного подхода:

1. Целостность. Позволяет рассматривать систему одновременно и как единое целое, и как подсистему вышестоящих уровней.

2. Иерархичность строения. Наличие множества элементов, которые расположены на основе подчинения низшего уровня высшему уровню. Данный принцип хорошо заметен в любой организации: всегда существуют управляющие и управляемые подсистемы, которые взаимодействуют между собой. Таким образом, одна подчиняется другой.

3. Структуризация. Позволяет анализировать компоненты системы и их координацию в зависимости от конкретной организационной структуры.

4. Множественность. Позволяет использовать различные модели (экономические, математические, кибернетические) для описания как системы в целом, так и для различных её компонентов.

5. Системность. Каждый объект обладает всеми свойствами системы.

Стоит заметить, что системный подход универсален. Иными словами, с помощью данного подхода мы можем описать любой управленческий процесс.

Ситуационный подход предполагает, что применение различных методов управления определяется конкретной ситуацией в организации.

Ситуация (то есть конкретный набор обстоятельств) является главным элементом ситуационного подхода в менеджменте. Пользуясь данным подходом, руководителям организации проще понять, какие методы будут в большей мере содействовать достижению целей организации в конкретной ситуации.

Ситуационный подход представляет собой скорее способ мышления об организационных проблемах и их решениях. Данный подход признает, что специфические приемы руководителей, которые хотят достичь определенных организационных целей, могут значительно варьироваться в зависимости от ситуации. Ситуационный подход пытается соотнести конкретные методы с определенными ситуациями, чтобы получить максимальную эффективность от деятельности фирмы.

Также данный подход концентрируется на ситуационных различиях между предприятиями и внутри самих предприятий.

Методологию ситуационного подхода можно разделить на четыре процесса:

1. Глава организации обязан знать основные средства управления, которые подтвердили свою эффективность. То есть, они должны понимать и эффективно применять в своей деятельности процессы управления, поведения работников, системного анализа, методов планирования и контроля и количественных методов принятия решений.

2. Не стоит забывать, что каждая управленческая концепция и методика имеет различные преимущества и недостатки. Начальник должен уметь предвидеть вероятные последствия от применения различных методик или концепций.

3. Руководитель должен уметь правильно объяснить и проанализировать ситуацию. Необходимо правильно обозначить, какие показатели являются наиболее важными в конкретной ситуации и какой вероятный эффект может повлечь за собой изменение составляющих.

4. Руководителю необходимо выбирать те приемы и методы, которые имеют наименьший отрицательный эффект. Тем самым он сможет обеспечить организации самый эффективный путь достижения поставленной цели в условиях уже существующих ситуаций.

Помимо вышеуказанных процессов, успех или неуспех ситуационного подхода в большой мере базируется на определении переменных ситуаций. Если данный этап будет осуществлен неверно, то нельзя будет полностью оценить сравнительные характеристики или правильно использовать метод к ситуации. Установление данных основополагающих переменных, а особенно в области лидерства и поведения организационных структур и количественных оценок, явилось наиболее важным вкладом ситуационного подхода в управление.

К сожалению, определить все переменные, которые оказывают влияние на компанию, невозможно. Но стоит отметить, что каждая грань человеческого характера, каждое предыдущее управленческое действие оказывает особое влияние на решение предприятия. Менеджеры могут рассматривать только те условия, которые в наибольшей степени значимы для организации, те, что в большей мере повлияют на успех фирмы.

Многие сторонники данной идеи считают, что существует не более десятка факторов, которые можно сгруппировать по двум основным классам внутренних и внешних переменных [3, 314 с.].

На наш взгляд, помимо вышеперечисленных факторов и условий, в стимулировании трудовой деятельности не маловажную роль играет трудовой коллектив. В начале работы хотелось бы разобраться в понятии групповые процессы в системе менеджмента. Итак, групповые процессы в системе менеджмента – это процесс общения, взаимодействия (в пример можно привести: роли, статусы, положения членов группы), а также организационные процессы - это формирование группы (коллектива), лидерство, рост сплоченности, принятие совместных решений и организация совместной деятельности. Также определим, что такое групповые нормы.

Групповые нормы – это свод правил, который составлен коллективом с целью регулировки взаимоотношений и поведения.

Группа (коллектив), происходящие в ней какие либо процессы коммуникации и групповые нормы полностью определяют потенциал группы. Выявление потенциальных групп и степени их использования, а также выявление и создание условий, при которых положительный потенциал используется эффективно, а отрицательный перестает проявляться, является серьезной проблемой для руководителя организации, руководителя группы и ее членов. Группа устанавливает положение конкретного лица и его статус. Статус - определение положения члена группы по отношению к другим сотрудникам, а роль - перечень задач, которые определяются конкретной группой. Группа является достаточно сложной социальной системой и постоянно функционирует. Для достаточного обеспечения эффективности групповой деятельности, достижений групповых целей возникает потребность в разделении и кооперации функций.

Руководители компании испытывают чувство удовлетворения, когда компания существует как одно целое. Однако, поведение и отношения сотрудников фирмы достаточно отличаются от формального плана руководителей компании. Неформальные группы, формирующиеся в организации, могут при определенных условиях стать доминирующими.

Менеджеры среднего звена должны согласовать требования неформальных групп организации с требованиями вышестоящего руководящего органа. Эта потребность побуждает руководителей искать нестандартные методы управления людьми или более эффективно использовать существующие методы для использования потенциальных выгод и уменьшения негативного воздействия неформальных групп. Существует два вида групп: формальные и неформальные. Данные виды групп, мы рассмотрим поподробнее.

Итак, формальная группа либо официальная группа — это социальная группа, структура и деятельность которой правильно организованы и документально зафиксированы в согласовании с точно

предписанными групповыми правилами, целями и ролевыми функциями. Так же, можно выделить группы руководителей, рабочие (целевые) группы и комитеты.

1. В состав группы руководителей входит непосредственно сам руководитель и его подчиненные, которые находятся в зоне его непосредственного контроля (в пример: президент и вице-президенты).

2. Рабочая (целевая) группа — сотрудники, которые выполняют одно задание.

3. Комитет — это группа внутри организации, в которой делегированы полномочия на выполнение задачи или набора задач. Часто комитеты называют советами, комиссиями, оперативными группами. Существуют постоянные и специальные комитеты.

Далее рассмотрим второй вид групп – неформальная группа.

Неформальная группа – это спонтанно появившаяся группа людей, которые часто вступают в сотрудничество для получения определенной цели. Предпосылки вступления — чувство принадлежности, помощь, защита, общение.

Неформальные организации осуществляют социальный контроль над своими подчиненными. Обычно существуют определенные правила, которым должен следовать каждый член группы. В неформальных организациях наблюдается тенденция сопротивляться переменам. Обычно неформальную компанию возглавляет неформальный лидер. Этот лидер должен помочь группе в достижении ее целей и поддержать ее существование.

Неформальные группы классифицируют как:

1) просоциальные, т.е. социально-положительные группы. Это общественно-политические клубы международной дружбы, фонды социальных инициатив, группы экологической защиты и спасения памятников культуры, клубные любительские объединения и др. Они имеют, как правило, позитивную направленность;

2) асоциальные, т.е. группы, стоящие в стороне от социальных проблем;

3) антисоциальные. Эти группы являются наиболее неблагополучной частью общества, вызывая у него беспокойство. С одной стороны, моральная глухота, неспособность понять других, другая точка зрения, с другой стороны, зачастую собственные боли и страдания, которые постигли эту категорию людей, способствуют развитию экстремальных взглядов среди некоторых ее представителей.

На результативность выполнения задач формальных и неформальных групп влияют одни и те же компоненты:

- размер группы. По мере роста группы общение между членами группы усложняется. А также, внутри группы могут появиться неформальные группы со своими целями. В мелких группах (из 2-3 человек) люди ощущают индивидуальную ответственность за принятие конкретного решения. Считается, что лучший размер группы 5— 11 человек;

- состав (либо степень сходства личностей, точек зрения, подходов). Предполагается, что наиболее лучшее решение могут принять группы, которые состоят из людей, которые находятся на разных позициях (т.е. непохожих людей);

- групповые нормы. Человек, который желает быть принят группой, обязан соблюдать определенные групповые нормы.

- сплоченность. Это считается мерой притяжения членов группы друг к другу и к группе. Высокий уровень сплоченности группы может повысить эффективность функционирования всей организации;

- групповое единомыслие. Данная тенденция считается подавлением отдельным человеком своих взглядов и мыслей на какое-либо явление, чтобы не нарушать гармонию группы;

- конфликтность. Различие во мнениях повышает процент начала конфликта.

- статус членов группы. Он показывается по старшинству в должностной иерархии, конкретной должностью, образованием, опытом, информированностью и др. Обычно члены группы с высочайшим статусом оказывают большее воздействие на остальных членов группы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существует множество возможностей, инструментов, направленных на стимулирование трудовой деятельности; и задача современного руководителя- их знание, и умелое применение для достижения целей организации.

Список литературы

1. Герчиков, В. И. Типологическая концепция трудовой мотивации. Ч. 2 / В. И. Герчиков // Мотивация и оплата труда. – 2005. – № 3. – С. 2–6.
2. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ. Л. И. Евенко]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
3. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / [под ред. В. В. Щербины]. – М. : Независимый институт гражданского общества, 2004. – 520 с.

УДК 334

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УСТОЙЧИВОСТЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНАМагистрант
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. Вернадского»

Аннотация: В данной статье рассматриваются классификации внешних факторов, влияющих на устойчивость социально-экономического развития интегрированной бизнес-структуры. Также в данном исследовании раскрывается сущность и влияние каждого фактора на функционирование интегрированной бизнес-структуры.

Ключевые слова: интеграция, интегрированная бизнес-структура, внешние факторы, устойчивость развития, институциональный фактор.

ANALYSIS OF EXTERNAL FACTORS INFLUENCING THE SUSTAINABILITY OF INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES

Ablyakimova Lilya Rizaevna

Annotation: This article discusses the classification of external factors affecting the sustainability of the socio-economic development of an integrated business structure. Also in this study, the essence and influence of each factor on the functioning of an integrated business structure is revealed.

Key words: integration, integrated business structure, external factors, development sustainability, institutional factor.

Интегрированная структура, как и любой другой хозяйствующий субъект, функционирует и развивается во внешней макроэкономической среде. Отличие интегрированной структуры состоит в том, что входящие в нее элементы являются отдельными субъектами, которые имеют свое непосредственное окружение. При этом элементы в интегрированной структуре заменяют друг другу отдельные элементы непосредственного окружения. Внешняя среда нескольких экономических единиц объединяется в непосредственное окружение интегрированной структуры, которое составляет мезоэкономическую среду.

К внешним факторам, которые оказывают влияние на устойчивое развитие интегрированной бизнес-структуры, относятся:

- макроэкономические (уровень общей экономической стабильности; инфляционные процессы, уровень занятости и т.п.);
- рыночные (колебания спроса на товары и услуги, наличие и доступность ресурсов; интенсивность конкуренции и т.п.);
- институциональные (развитость учреждений государственного регулирования; эффективность институтов рынка труда; стабильность налоговой системы и т.п.);
- политические (государственная поддержка бизнеса, международное сотрудничество и т.п.);
- технологические (государственное регулирование и стимулирование в области НИОКР и инно-

ваций; развитость и доступность современных технологий и т.п.);

- информационные (степень развития источников необходимой информации, затраты на получение информации и т.п.).

Следует отметить, что огромное воздействие на устойчивое развитие интегрированных корпоративных структур оказывает государство, которое на сегодняшний день продолжает укреплять свое влияние над крупными интегрированными бизнес-структурами.

В работе А. А. Попова [3] представлена классификация факторов внешней и внутренней экономической среды, которые определяют эффективность интеграции экономических бизнес-единиц. Некоторые факторы, предложенные автором, можно рассматривать как факторы, определяющие устойчивое развитие интегрированных бизнес-структур. Так, к внешним факторам, влияющим на устойчивое развитие, можно отнести следующие:

- институциональные факторы;
- факторы рыночной конъюнктуры;
- факторы экономической политики государства;
- факторы научно-технического прогресса.

Эффективность институционального аспекта интеграции хозяйствующих субъектов в значительной мере отражается в трансакционных издержках[2]. Согласно наиболее распространенной интерпретации и классификации трансакционных издержек выделяют следующие их группы:

- 1) связанные с поиском информации о контрагентах, ценах и других условиях соглашения;
- 2) связанные с согласованием условий контракта и заключением договора;
- 3) связанные с разработкой стандартов, контролем качества и т.д.;
- 4) по правовому регулированию групповой собственности;
- 5) вследствие нарушения условий договора.

К институциональным факторам также относятся альтернативные механизмы обеспечения контрактов - правового (основанного на законе) и частного (основанного на репутации). При прочих равных условиях правовые механизмы обеспечения контрактов играют важнейшую роль для централизованных типов интегрированных бизнес-структур в организационно-правовых формах холдингов, менее значительную – при интеграции экономических субъектов в официально зарегистрированные структуры децентрализованного или частично централизованного типа, к примеру – ФПГ.

Воздействие факторов конъюнктуры рынка основывается на наличии конкуренции, динамике экономических потребностей и увеличении их разнообразия. Интеграционный процесс тесно связан со структурными условиями рынка, так как интеграция - это ориентированная на рынок стратегия. Ориентируясь и адаптируясь к рынку, интегрированная бизнес-структура вместе с тем также оказывает активное воздействие на рыночную среду, изменяя ее, делая динамичной в плане дифференциации товара. Интеграция вызвана рыночной структурой, определяющая ее оптимальный уровень, который необходим для стратегического приспособления к рыночным условиям [1].

Существенным фактором интеграции хозяйствующих субъектов на сегодняшний день выступает ускорение научно-технического прогресса и развивающаяся научно-техническая революция. Технический прогресс обуславливает постоянное усложнение производственного организма, дифференциацию его элементов, функций, территориальной, отраслевой и организационной структуры. Усложнение технологической структуры производственного процесса приводит не только к последующему углублению разделения труда и его специализации, но и к укреплению интеграционных моментов, которые в дальнейшем выражаются в интеграции хозяйствующих единиц. В данном случае интеграция - это проявление производственной соподчиненности и тесного экономического сотрудничества между экономическими субъектами, связанными совместным производством технологически сложной продукции.

Влияние фактора экономической политики необходимо учитывать при построении взаимосвязи между государством и интегрированными структурами на основе консенсуса экономических интересов сторон с целью наиболее эффективного достижения стратегических целей интеграции экономических субъектов. К основным принципам государственного регулирования интеграции следует отнести:

- 1) единство и взаимодополняемость целей интеграции экономических единиц на микро- и макро-

уровнях;

2) адекватность мер, принимаемых для регулирования интеграции (исходя из имеющихся природных ресурсов, уровня технологического развития, потребительского спроса);

3) полиморфизм, который выражается в обеспечении условий для развития различных форм интеграционного взаимодействия экономических субъектов;

4) открытость, которая предусматривает устранение различных экономических препятствий, что позволяет менять структуру отношений между хозяйствующими субъектами (переходить от одной формы интеграции к другой) в зависимости от изменений внутренних и внешних факторов;

5) сбалансированность способов косвенного (экономического) и прямого (административного) воздействия государства на интеграцию экономических единиц (методы косвенного воздействия должны иметь приоритет с целью формирования конкурентной среды и свободы предпринимательства); этот принцип также предполагает баланс между саморегулированием рынка и методами государственного воздействия.

Таким образом, можно сделать вывод, что на устойчивое развитие интегрированных бизнес-структур влияет огромное множество факторов. Кроме того, влияние этих факторов имеет различную степень силы и направленности воздействия. Поэтому для того, чтобы предотвратить возможные угрозы и использовать возникающие возможности, необходимо выделить внутреннюю и внешнюю среду деятельности экономических единиц в условиях интеграции и проводить постоянный мониторинг окружающей среды.

Список литературы

1. Дементьев В. Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие [Электронный ресурс] / В. Е. Дементьев. – URL : <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/CEMI-WP038> (дата обращения: 16.11.2019).

2. Дементьев В. Е. Российские финансово-промышленные группы: опыт интеграции сетевого типа [Электронный ресурс] / В. Е. Дементьев. // Менеджмент и бизнес-администрирование – URL : <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/MBA1> (дата обращения: 16.11.2019).

3. Попов А. А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория (политическая экономия) [Электронный ресурс] / А. А. Попов. – URL : <http://uchebana5.ru/cont/2780004-p20.html> (дата обращения: 16.11.2019).

© Л.Р. Аблякимова, 2020

УДК 334

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНА

Магистрант

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. Вернадского»

Аннотация: В данной статье рассматриваются составляющие, в разрезе которых формируются критерии оценки устойчивого развития. Также в данном исследовании раскрывается сущность задач, которые можно решить с помощью системы критериев оценки устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, критерии оценки устойчивости, экономическая устойчивость, социальная устойчивость, экологическая устойчивость.

CRITERIA FOR EVALUATING SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abyakimova Lilya Rizaevna

Annotation: This article discusses the components in the context of which the criteria for assessing sustainable development are formed. Also in this study, the essence of the tasks that can be solved using the system of criteria for assessing sustainable development is revealed.

Key words: sustainable development, sustainability criteria, economic sustainability, social sustainability, environmental sustainability.

Реализация стратегии устойчивого развития (далее – «УР») включает в себя разработку системы критериев (индикаторов), с помощью которой можно отслеживать степень достижения поставленных целей, определять тенденции, своевременно диагностировать проблемы и обосновывать критерии оценки.

С помощью индикаторов УР можно решить следующие задачи:

1) Разработка стратегии УР:

– определение конкретных целей политики УР и их количественная оценка;

– разработка стратегий, связанных с отдельными сферами УР (экономическая эффективность, конкурентоспособность, социальная ответственность, инновации и т.д.) и анализ их соответствия;

– оценка потребности в ресурсах, используемых для реализации стратегии устойчивого развития, условий и последствий их привлечения;

– анализ ожидаемого результата от планируемого комплекса мероприятий.

2) Информационная поддержка процессов планирования и принятия решений в сфере УР:

– информация для планирования и конкретизации решений;

– выявление и оценка возможных угроз;

– анализ бизнес-процессов на соответствие требованиям УР, оценка степени интеграции требований УР в бизнес-процессы и бизнес-модель предприятия.

3) Мониторинг целей и процессов осуществления стратегии УР:

– анализ эффективности деятельности по части УР;

– оценка эффективности внедренной политики в области УР;

– анализ реализации требований и ответственности за исполнение решений.

4) Бенчмаркинг (сравнительный анализ):

– анализ динамики показателей УР, определение тенденций;

– отраслевой, региональный и международный сравнительный анализ;

– диагностика проблем и предупреждение о них.

5) Информирование и привлечение групп интересов:

– осведомление, обучение и взаимодействие с заинтересованными сторонами;

– мониторинг деятельности в сфере УР органами исполнительной власти (для общественно значимых и публичных организаций).

6) Комплексная оценка эффективности в области УР:

– формирование интегрального показателя эффективности деятельности в части УР;

– оценка степени прозрачности компании в области УР [3].

Таким образом, индикаторы УР предоставляют возможность конкретизировать цели, вытекающие из принятой стратегии. Это позволяет устанавливать набор целевых показателей для каждого индикатора, что дает возможность иметь более четкое представление и понимание главных целей политики в сфере УР. Кроме того, индикаторы УР выступают как инструмент для оценки хода осуществления стратегии на разных уровнях корпоративного управления (линейных и функциональных). Также они позволяют отслеживать, оценивать и анализировать эффективность деятельности в области УР и, если необходимо, корректировать общую политику, учитывая возникающие новые задачи. Это дает возможность распределить и закрепить ответственность за достижение плановых показателей УР за различными хозяйствующими единицами, что, в свою очередь, может быть основой мотивации [1].

Отдельные индикаторы УР бизнес-единиц могут быть использованы для обеспечения информационной поддержки процессов планирования и принятия решений на региональном и национальном уровнях. К примеру, индикаторы УР могут использоваться в качестве основы для оценки долгосрочной устойчивости программ для осуществления социально-экономической деятельности в регионах.

Критерии (показатели) устойчивости, как правило, группируются в разрезе экономической, социальной и экологической компонент.

Экономическая составляющая устойчивого развития идентифицируется факторами оптимального использования ресурсов, обеспечения финансовой независимости и устойчивости, инновационной активности, конкурентоспособности продукции или услуг.

Экономические показатели, которые характеризуют взаимодействие между хозяйствующим субъектом и заинтересованными сторонами, позволяют отобразить финансовые потоки между ними; показать, какое влияние имеет субъект хозяйствования на экономическое положение заинтересованных сторон; предоставить информацию о том, как в конечном итоге взаимодействия генерируется добавленная стоимость.

Социальные стороны устойчивого развития определяются факторами развития коллектива (безопасность труда, стабильная заработная плата, дополнительное медицинское и социальное страхование работников, повышение квалификации человеческих ресурсов с помощью программ обучения, сохранение имиджа социально ответственного работодателя), а также участия в социальных мероприятиях, разработанных для поддержания их социального благополучия, безопасности и стабильности.

Индикаторы социальной устойчивости играют существенную роль для характеристики влияния экономического субъекта на социальные системы, в рамках которых он существует. Для оценки социальных показателей необходимо провести анализ влияния хозяйствующего субъекта на заинтересованные стороны на местном, национальном и глобальном уровнях. Для оценки социальной устойчивости могут быть рекомендованы группы показателей, которые отражают такие важные цели социального развития, как формирование и поддержание кадровой базы, обеспечение необходимого уровня заработной платы, обеспечение безопасных условий труда и социальная защита, развитие профессиональных навыков и компетенций, эффективное использование трудовых ресурсов и качество управления.

Экологическая устойчивость компании определяется ее деятельностью по охране и восстановлению окружающей среды, включая уменьшение вредных выбросов и других воздействий на окружающую среду.

Показатели экологической устойчивости представляют собой характеристики влияния компании на живую и неживую природу, включая экосистемы, землю, воздух и воду. Самый высокий уровень конвергенции взглядов из всех трех составляющих устойчивого развития и соответствующей отчетности

достигнуто по экологической компоненте. Для полной и объективной оценки всех возможных экологических рисков окружающей среды компании необходимо предоставлять информацию об экологической устойчивости в абсолютных и относительных величинах. Абсолютные значения характеризуют величину или степень влияния, или использования ресурсов, что дает возможность анализировать эффективность деятельности хозяйствующего субъекта в контексте тех систем, в рамках которых он существует. Относительные значения результативности позволяют проведение сравнительного анализа экономических субъектов различных масштабов [2].

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что для эффективной реализации стратегии устойчивого развития интегрированной бизнес-структуры необходимо разработать комплекс индикаторов, с помощью которого можно анализировать осуществление запланированных мероприятий и адаптировать их к изменяющимся условиям окружающей среды.

Список литературы

1. Белый И. И. Управление экономической устойчивостью промышленного предприятия / И. И. Белый // Устойчивое развитие и целостность экономических систем. Екатеринбург : МИАБ, Изд-во Урал. ун-та, 2015. — с. 123–129.
2. Васильев В. П. Методы оценки экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций / В. П. Васильев // TERRA ECONOMICUS. — 2016.— № 3.— Т. 11. — С. 50–54.
3. Чупров С. В., Каневский А. Б. Методы и технология мониторинга устойчивости промышленных предприятий / С. В. Чупров, А. Б. Каневский. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2016. — 203 с.

© Л.Р. Аблякимова, 2020

УДК 334

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНА

Магистрант

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. Вернадского»

Аннотация: В данной статье рассматриваются подходы некоторых ученых к оценке устойчивости развития интегрированных бизнес-структур. Также в данном исследовании раскрывается сущность интегрального показателя и важность его использования при оценке устойчивости функционирования бизнес-структур.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, интегрированная бизнес-структура, показатели устойчивости, интегральный показатель.

FORMATION OF SYSTEM OF INDICATORS OF EVALUATION OF SUSTAINABILITY OF DEVELOPMENT OF INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES

Ablyakimova Lilya Rizaevna

Annotation: This article discusses the approaches of some scientists to assess the sustainability of the development of integrated business structures. Also in this study, the essence of the integral indicator and the importance of its use in assessing the sustainability of the functioning of business structures are revealed.

Key words: economic sustainability, integrated business structure, sustainability indicators, integrated indicator.

Необходимость решения проблем устойчивости бизнес-структур и обеспечения их высокого уровня адаптивности требует изучения и определения системы показателей, которая может быть использована для оценки уровня устойчивости и ее динамики, с одной стороны, а с другой – для выявления факторов и уменьшения их негативного влияния на экономическую устойчивость,

Оценка экономической устойчивости компании является сложной многоплановой задачей. Имеющиеся методологические подходы к оценке устойчивости в научной литературе базируются на различных взглядах ученых к раскрытию экономической сущности данной категории.

Так, в своих работах А. Д. Шеремет [4], В. В. Ковалев [2] и другие авторы относят к критериям оценки устойчивости предприятия излишек или недостаток источников финансирования для формирования запасов и расходов (материальных оборотных фондов). Кроме указанного критерия, в некоторых случаях используется анализ коэффициентов, который основан на расчете коэффициентов финансовой устойчивости (коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом, коэффициент финансовой задолженности (финансового риска), коэффициент маневренности собственного капитала и др.). Другие авторы, например, А. В. Коняшова, Г. С. Мерзликина [3], отмечают и другие компоненты экономической устойчивости (промышленную, инвестиционно-инновационную, рыночную, социальную, экологическую), для оценки которых используется целый ряд показателей, характеризующих различные аспекты деятельности организации и уровень ее

адаптивности к изменениям окружающей среды.

Евстухин И. Н. приводит методологию оценки экономической устойчивости предприятия в разрезе трех областей: оценка экономического потенциала, анализ конкурентоспособности, анализ финансовой устойчивости. При оценке экономического потенциала могут быть использованы внутренние финансовые документы, планы и отчеты; анализ конкурентоспособности базируется на исследованиях рынка, соблюдении нормативных значений показателей и информации внутреннего характера; анализ финансовой устойчивости проводится на основе источников финансовой отчетности [1]. Упомянутые выше подходы к оценке устойчивого развития являются вполне логичными и обоснованными, так как они дают возможность всесторонне оценивать устойчивость и отдельные ее составляющие. Однако наиболее обоснованным является интегральный подход, основанный на едином критерии (интегральном показателе), который включает в себя обобщающие экономические характеристики субъекта хозяйствования.

Оценка устойчивости интегрированной бизнес-структуры должна полностью отражать все аспекты ее деятельности, а наиболее обоснованным методологическим подходом к оценке уровня устойчивого развития является интегральный подход. Используя интегральный показатель, можно избежать несоответствия полученных данных, объединяя их в единый показатель, который применяется для составления окончательного заключения и прогнозирования. Интегральный показатель основывается на группах показателей, характеризующих все аспекты производственной и финансовой деятельности субъектов хозяйствования, которые являются наиболее важными для их развития в условиях динамично меняющейся внешней среды. На рисунке 1 показаны отдельные показатели, которые можно учитывать при расчете интегрального показателя экономической устойчивости.

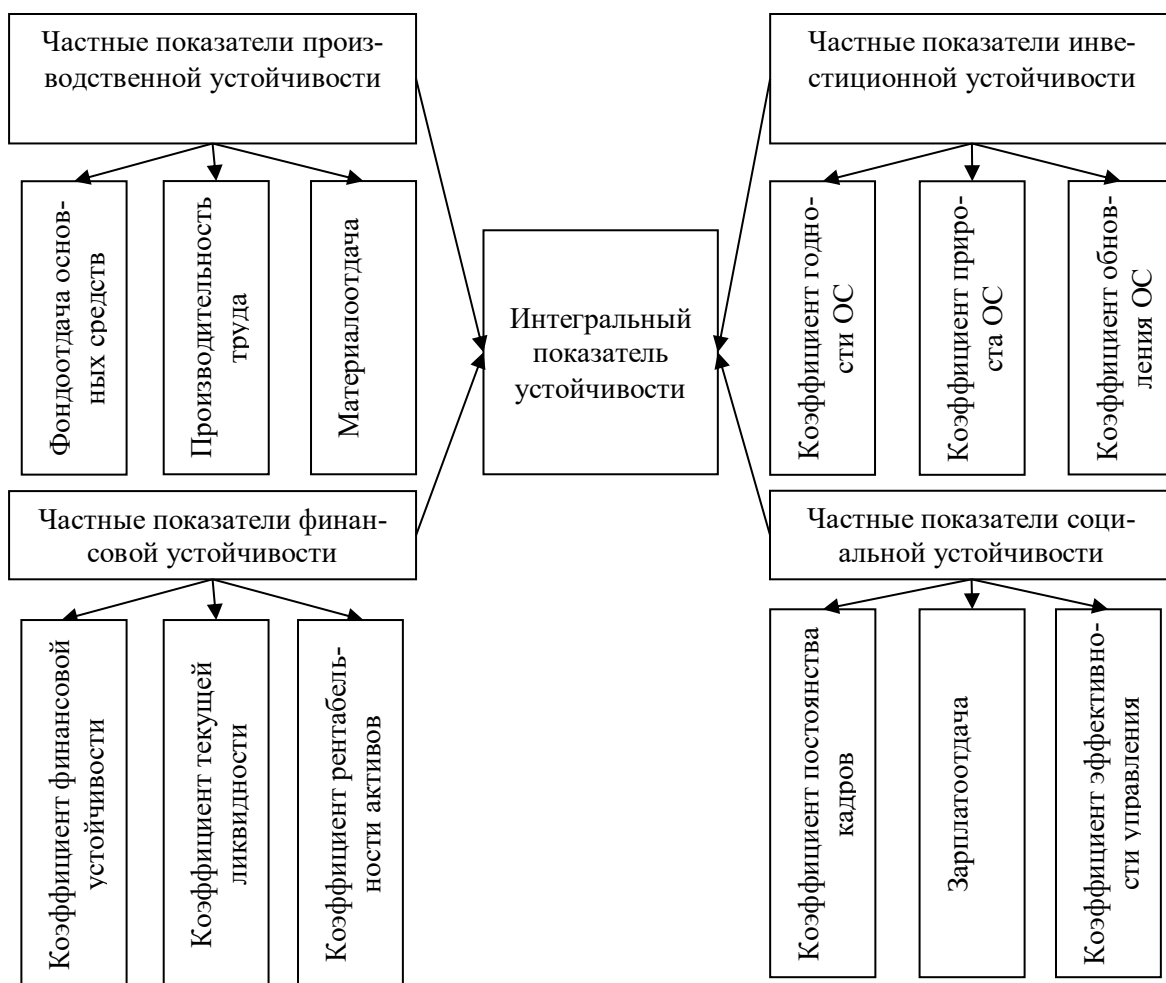


Рис. 1. Функциональные составляющие интегрального показателя экономической устойчивости

Первая группа показателей отражает производственную активность, эффективность использования имеющихся ресурсов, что является гарантией обеспечения экономической устойчивости. Это, в первую очередь, показатели ресурсоотдачи, которые характеризуют экономическую эффективность использования предметов труда (материалоотдача), средств труда (фондоотдача) и живого труда (производительность труда).

Вторая группа показателей позволяет проанализировать и оценить финансовые показатели и финансовую устойчивость предприятия. Сюда относятся коэффициенты финансовой устойчивости, деловой активности (показатели рентабельности) и платежеспособности (показатели ликвидности).

Инвестиционная устойчивость отражает обеспечение стабильными источниками финансирования расширенного воспроизводства основных фондов и выражается в обеспечении деловой активности предприятия. Основная цель воспроизводства основных фондов заключается в том, чтобы обеспечить предприятие основными фондами в необходимом количестве и с высоким качеством, а также в поддержании их функциональности. С данной целью этот аспект деятельности организации характеризуют показатели воспроизводства, к которым относят: коэффициенты годности, прироста и обновления основных фондов.

Наконец, социальная устойчивость представляет собой способность интегрированной бизнес-структуры гарантировать своим работникам стабильный уровень социального обеспечения. Данная группа показателей включает в себя коэффициент эффективности управления, зарплатоотдачу и коэффициент текучести кадров. При этом эффективность управления - это относительная характеристика результативности системы управления, определяющаяся посредством отношения прибыли к затратам на управление.

Таким образом, с помощью системы оценки устойчивости можно реализовать комплексный подход к анализу и характеристике всех аспектов деятельности бизнес-структуры, определить проблемные участки по отдельным компонентам экономической устойчивости, ранжировать и систематизировать хозяйствующие субъекты по степени экономической устойчивости.

Список литературы

1. Евстюхин И. Н. Проблемы обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / И. Н. Евстюхин. — ЭПОС, 2016. — № 1(29). — С. 3–28.
2. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М. : ООО «ТК Велби», 2017. — 424 с.
3. Коняшова А. В., Мерзликина Г. С. Методика оценки уровня экономической устойчивости развития предприятия / А. В. Коняшова, Г. С. Мерзликина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2012. — № 4(21). — С. 174–179.
4. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник.— 2-е изд., доп. / А. Д. Шеремет — М. : ИНФРА-М, 2017. — 374 с.

© Л.Р. Аблякимова, 2020

УДК 331.108

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

РОМАНЧУК КАРИНА АНАТОЛЬЕВНА,

Студент

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,

*Научный руководитель: Галина А.Э.,**доцент кафедры социологии труда и экономики предпринимательства, БашГУ*

В данной статье автор рассматривает особенности человеческого капитала, подразделяет человеческий капитал на составляющие, выводит авторское определение человеческого капитала. Также рассматриваются различные подходы к определению понятия «человеческий капитал», проводится анализ их особенностей.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная экономика, качество жизни, производительный труд.

На сегодняшний день ценность человеческого капитала как фактора производства растет высокими темпами. Это связано с тем, что в условиях современного кризиса человеческий капитал становится едва ли не главным ресурсом мировой экономики. Между тем стоит отметить, что не во всех странах признают ценность человеческого ресурса, поэтому в настоящее время актуальна проблема миграции человеческого капитала.

Различные социологи и экономисты в своих научных работах поднимали тему человеческого капитала. Так, Джейкоб Минсер в своей статье «Инвестиции в человеческий капитал и персональное распределение дохода» предложил свой термин «человеческий капитал». Согласно его определению, человеческий капитал - совокупность знаний, умений, навыков, которые используются для удовлетворения потребностей человека и общества в целом. Далее другие ученые - Теодор Шульц и Гэри Беккер - развивали эту идею с 1964 года [1, с. 47]. Они обосновали эффективность вложений в человеческий капитал, а также сформулировали подход к человеческому поведению с точки зрения экономики [2, с. 92].

Т. Шульц как основоположник теории человеческого капитала считал, что так как одной из форм капитала является образование, человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является потому, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе [3, с. 72].

По мнению автора, человеческий капитал – это человеческий резерв в целом, который потенциально может приносить экономическую выгоду.

Условно человеческий капитал можно рассматривать на микро-, макро- и мезоуровне. В данном случае автор рассматривает человеческий капитал на мезоуровне (индивидуальный человеческий капитал).

Каждый из перечисленных элементов человеческого капитала имеет огромное значение. Так, интеллектуальный капитал – это совокупность профессиональных знаний, умений, навыков трудовой деятельности, а также производственный опыт. Общее состояние здоровья, физическое и моральное состояние индивида – это составляющие капитала здоровья. Только в совокупности данные виды капиталов могут иметь ценность как для индивида, так и для организации и национальной экономики в целом.

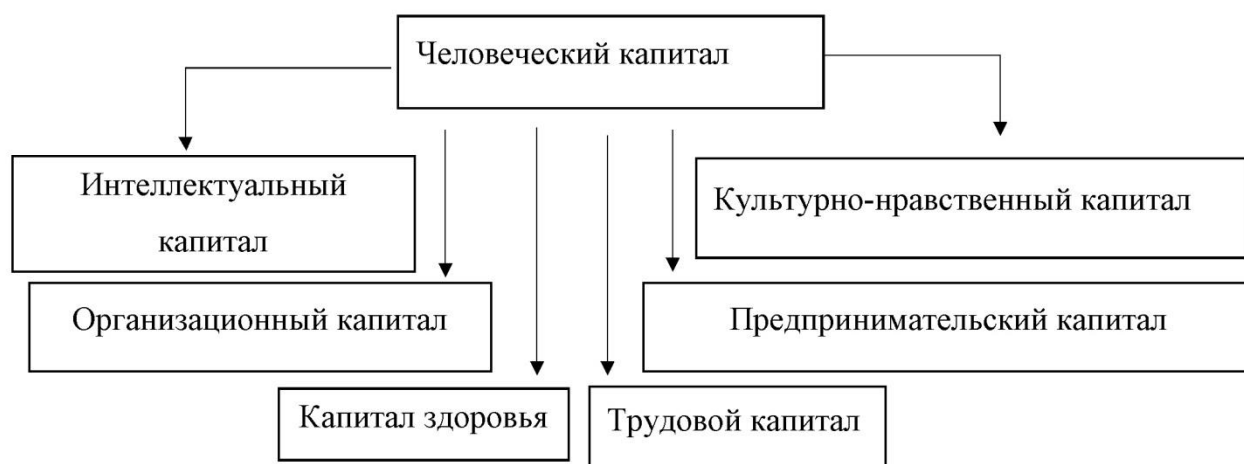


Рис. 1. Классификация человеческого капитала на мезоуровне

Основным фактором существования и развития человеческого капитала являются инвестиции в человеческий капитал. Персонал также рассматривается как человеческий капитал, то есть воплощенная в работниках потенциальная способность обеспечивать получение полезного эффекта, который характеризуется определенными качествами [4, с. 37].

Основными участниками процесса инвестирования являются сами работники и руководители организации. В принципе, инвестирование в человеческий капитал – это любая деятельность, направленная на улучшение профессиональных или личных качеств работника (hard/soft skills). Любые затраты и издержки можно воспринимать как инвестиции в человека, если в будущем это предполагает улучшение эффективности деятельности работника [5, с. 53].

В экономической литературе различают 3 вида инвестиций в человеческий капитал:

1. Расходы на образование, в том числе на общее и специальное, повышение уровня знаний, умений и навыков;
2. Расходы на здравоохранение;
3. Расходы на мобильность.

Нужно понимать, что инвестирование в человеческий капитал – это комплексная деятельность, к тому же она не ограничивается инвестициями в здоровье, образование и культуру. Нужно инвестировать в человека таким образом, чтобы он был заинтересован в саморазвитии и развитии компании.

На сегодняшний день человеческий капитал не представляет ценность на российском рынке. Согласно рейтингу стран мира по индексу развития человеческого капитала на 2017 год Россия занимает 51 место, в то время как Япония расположилась на 15-м месте рейтинга, США – на 4-м месте, тройкой лидеров стали Норвегия, Финляндия и Швейцария [4, с. 62]. Можно отметить, что лидеры стран по данному индексу также являются странами с высоким качеством жизни.

В заключении необходимо отметить, что человеческий капитал на данном этапе развития экономики стран мира должен занимать более существенное место. Только при нужном сочетании физического и человеческого капитала можно достичь максимальной эффективности предприятия. И все же со временем человеческий капитал станет для национальной и мировой экономики немаловажным фактором развития страны. Многие развитые страны пришли к выводу, что человеческий капитал – самый ценный ресурс для экономики.

Список литературы

1. Воротилова О.А. Направления инвестирования в развитие человеческого капитала // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLII междунар. науч.-практ. конф. № 10(42). – Новосибирск: СибАК, 2014.

2. Капелюшников Р.И. Вклад Гэри Беккера в экономическую теорию // Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – Москва: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2003.

3. Клычова Г.С., Камилова Э.Р., Сиразиева А.Р. Исторический аспект возникновения и становления концепций человеческого капитала // Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством: сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2015

4. Долинца Д.М. Инвестиции в человеческий капитал // Проблемы развития инновационно-креативной экономики: сб. ст. – Москва: Издательский дом «Библио-глобус», 2010.

5. Кочергина Т.Е. Мировая экономика. Ростов-н/Д: Феникс, 2009.

6. Рейтинг стран мира по уровню развития человеческого капитала - Режим доступа: URL: <https://gtmarket.ru/ratings/human-capital-index>

УДК 338

СПЕЦИФИКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

АБЛЯКИМОВА ЛИЛЯ РИЗАЕВНА

Магистрант

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. Вернадского»

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные аспекты стратегии развития предприятия. Также в данном исследовании приводится наиболее распространенная классификация стратегий развития; раскрывается сущность эталонных или базисных стратегий развития предприятия.

Ключевые слова: стратегия развития, стратегия концентрированного роста, стратегия интегрированного роста, стратегия диверсифицированного роста, стратегия целенаправленного сокращения.

SPECIFICITY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGIES

Abyakimova Lilya Rizaevna

Annotation: This article discusses the main aspects of the enterprise development strategy. This study also provides the most common classification of development strategies; reveals the essence of the reference or basic strategies for the development of the enterprise.

Key words: development strategy, concentrated growth strategy, integrated growth strategy, diversified growth strategy, targeted reduction strategy.

На сегодняшний день, в условиях нестабильности окружающей среды предприятие может стать эффективным благодаря умению адаптироваться к изменениям, разрабатывая определенную стратегию развития. Эффективность способности компаний приспосабливаться к переменам во внешней среде в основном обусловлена правильным выбором стратегии. Стратегией называют конкретный долгосрочный план, составляемый для достижения конкретных целей и основанный на предположении, что все изменения в окружающей среде являются предсказуемыми, детерминированными и поддающимися полному контролю и управлению [3].

Стратегия развития предприятия является качественно определенным направлением развития организации, которое касается сферы, средств и видов ее деятельности, системы отношений внутренней среды, а также позиции предприятия в макросреде, и ведет компанию к достижению поставленных целей. Формирование стратегии развития оказывает существенное влияние на способность предприятия адаптироваться к динамичным условиям внешней среды [1].

К основным аспектам стратегии развития относят следующие положения:

– процесс разработки стратегии не заканчивается немедленными действиями. Как правило, он завершается выбором ключевых направлений функционирования, в рамках которых предприятие может эффективно развиваться и укреплять свои позиции;

– сформулированная стратегия должна использоваться для создания проектов методом поиска. Роль стратегии в поиске заключается в том, чтобы сконцентрировать внимание на конкретных областях деятельности и возможностях, отбросить все другие варианты, несогласованные со стратегией;

– необходимость в стратегии исчезнет при условии, что фактическое развитие приведет организацию к желаемым событиям;

– в ходе выработки стратегии невозможно спрогнозировать все возможности, которые могут воз-

никнуть при разработке конкретных мероприятий. Поэтому необходимо учитывать, что информация о различных альтернативных вариантах является неполной, обобщенной и неточной;

– если при проведении процедуры поиска открываются определенные альтернативы, возникает и более достоверная информация. Однако она может противоречить первоначальному стратегическому решению, поэтому эффективное использование стратегии без обратной связи невозможно;

– для отбора стратегических проектов используются как стратегии, так и ориентиры. Но необходимо учитывать, что это различные понятия. Ориентир описывает цель, которую компания желает достичь, а стратегия представляет собой средство достижения цели. Эффективная стратегия при одном наборе ориентиров может оказаться безуспешной, если предприятие изменит поставленную цель;

– стратегия и ориентиры компании являются взаимозаменяемыми на различных уровнях иерархии и в различные периоды времени. Достижение высокого уровня определенных показателей эффективности (например, доли рынка) в один момент может быть ориентиром для предприятия, а в другой – элементом его стратегии. Кроме того, поскольку ориентиры и стратегии создаются внутри организации, существует типичная иерархия: то, что на высших уровнях управления является стратегией, превращается в ориентиры на более низких уровнях [2].

Огромное множество различных типов стратегий затрудняет их классификацию. Существуют широко освещенные и апробированные практикой виды стратегий, которые являются наиболее распространенными. Их чаще всего называют эталонными или базисными стратегиями развития. Они описывают четыре разных подхода к росту компании и касаются изменения состояния некоторых элементов: продукция, отрасль, положение предприятия внутри отрасли, технологии.

Первая группа базовых стратегий развития включает стратегии концентрированного роста. Сюда относят стратегии, связанные с изменениями продукции или рынка и не касающиеся остальных элементов. В рамках стратегий этой группы предприятие стремится усовершенствовать продукт или создать новый, не изменяя при этом отрасли. Что касается рынка, то компания проводит анализ возможностей завоевания большей доли или перехода на новый рынок.

Вторая группа эталонных стратегий включает стратегии развития, основанные на расширении предприятия за счет создания новых структур. Такие стратегии называют стратегиями интегрированного роста. Как правило, предприятие реализовывает стратегии такого типа, когда оно не может осуществить стратегию концентрированного роста и вместе с этим условия интегрированного роста соответствуют долгосрочным целям организации. Компания может реализовывать интегрированный рост как за счет приобретения собственности, так и за счет расширения деятельности изнутри. В обоих случаях изменяется положение организации внутри отрасли.

Существует два ключевых вида стратегий интегрированного роста: стратегия обратной вертикальной интеграции; стратегия вперед идущей вертикальной интеграции.

В третью группу базовых стратегий входят стратегии диверсифицированного роста. Их реализуют в том случае, когда в рамках данной отрасли на конкретном рынке с конкретным товаром предприятие не может развиваться дальше. К ключевым стратегиям данной группы относят: стратегию концентрической диверсификации, стратегию конгломеративной диверсификации и стратегию горизонтальной диверсификации.

Четвертую группу базовых стратегий развития представляют стратегии целенаправленного сокращения. Стратегии данной группы реализуются в тех случаях, когда предприятию необходима перегруппировка сил после продолжительного периода роста или в условиях спада и экономических изменений, когда появляется потребность в повышении эффективности деятельности. Осуществление таких стратегий, как правило, не проходит безболезненно для компании. Но необходимо понимать, что стратегии сокращения это такие же стратегии развития предприятия и при определенных условиях их невозможно избежать. Кроме того, в некоторых случаях это единственно возможные альтернативы обновления деятельности, так как чаще всего обновление и ускорение – это взаимоисключающие процессы. Выделяют четыре вида стратегий целенаправленного и спланированного сокращения бизнеса: стратегия ликвидации; стратегия «сбора урожая»; стратегия сокращения; стратегия сокращения расходов [4].

На практике предприятие может иметь возможность использовать несколько стратегий одновременно. В таком случае оно будет осуществлять комбинированную стратегию развития. Она предполагает любое сочетание рассмотренных альтернативных вариантов. Комбинированную стратегию, как правило, применяют на крупных предприятиях, функционирующих в нескольких отраслях.

Список литературы

1. Грибов, В. Д. Экономика предприятия сервиса [Текст] / В. Д. Грибов, А. Л. Леонов. – 3-е изд., перераб. – М. : Кнорус, 2016. – 276 с.
2. Добровская, Н. А. Основные направления стратегического развития российских предприятий промышленности на современном этапе развития / Н. А. Добровская // Журнал правовых и экономических исследований. – 2015. – N 1. – С. 125–127. – URL : <http://giefjournal.ru/node/98> (дата обращения: 18.12.2019).
3. Долгов, А.И. Стратегический менеджмент / А.И. Долгов, Е.А. Прокопенко. – 4-е изд., стереотип. - Москва : Издательство «Флинта», 2016. – 278 с.
4. Резникова, О. С. Решение комплекса задач менеджмента по разработке и реализации стратегии развития предприятия [Текст] / О. С. Резникова, Ю. Н. Короленко // Экономика и предпринимательство. – 2017. – N 2. – С. 702–706.

© Л.Р. Аблякимова, 2020

УДК 330

ФИЛОСОФИЯ ВСЕОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

ЛЕСНЕЦКАЯ АРИНА ОЛЕГОВНА

Студентка

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
Институт экономики и управления

Аннотация: Качество - это наиболее значимая для потребителя характеристика товара, услуги которая в то же время в значительной степени влияет и на уровень показателей деятельности предприятия, таких как себестоимость, так и цены на продукцию, прибыль, рентабельность, а также конкурентоспособность товаров предприятия и его имидж.

Ключевые слова: качество; система управления качеством; товар; потребитель; предприятие; оценка качества.

PHILOSOPHY OF OVERALL QUALITY MANAGEMENT

Lesnetskaya Arina Olegovna

Annotation: Quality - is the most significant for the consumer product characteristics, services which at the same time a significant impact on the level of performance of the enterprise, such as cost and product prices, profit margins, as well as the competitiveness of the goods of the organization and its image.

Key words: quality; quality management system; product; consumer; company; Quality control.

Удовлетворенность покупателя зависит на прямую от качества товаров. Многие предприятия в последнее время стали пользоваться программами по все общему управлению качеством, и направляя для постоянного повышения их качества продукции, услуг, и деятельности маркетинга на предприятии.

Качество - это совокупность характеристик и свойств товара или услуги, благодаря которым продукт способен удовлетворять нужды потребителя.

Качество начинается с выявления нужд потребителя и заканчивается их удовлетворением. Одной из задач маркетологов на предприятии является внедрение программ управления качеством, с целью достижения полного удовлетворения потребителя ведь в дальнейшем он будет привержен к этой торговой марке (товару), будет распространять положительные отзывы среди возможных будущих клиентов, которые в том числе помогут сформировать позитивный имидж на рынке.

«Система управления качеством – представляет собой набор взаимосвязанных или взаимодействующих элементов, которые используются организациями для направления и контроля за реализацией политики качества и достижения целей в области качества.»[1]. Сама система качества создается и внедряется на предприятии как некое средство, в дальнейшем которое обеспечит проведение политики в области качества в определенных рамках достижения поставленных стратегических целей.

Когда предприятия стали экономически организованы, появилась востребованность в системе управления качеством. Поэтому можно сказать то, что XX век является веком управления. К основоположникам концепции управления качеством можно отнести следующих личностей: Ф.Тейлора, Г.Форда, К.Исикаву, Г.Тагути.

«Фредерик Тейлор считал: что управление как особая функция состоит из ряда принципов, применимые ко всем видам социальной деятельности.»

Генри Форд разработал концепцию построения и использования непрерывного (конвейерного) производства, это дало возможность понизить цены и начать массовое производство автомобилей.

«Г. Тагути разработал: методологию, основным положением являлся был период от чисто допускового управления к управлению по отклонению от номинала.» Этот ученый также разработал методы, которые подошли к вопросу качества с другой стороны, с новым подходом, которые стали называться «методами Тагути». Главное в философии Г. Тагути - повышение качества с одновременным снижением расходов.

Все эти люди оказали огромное влияние на экономику целых стран и способствовали переходу к эпохе Всеобщего управления качеством (TQM).

Внедрение системы управления качеством на предприятии позволит добиться успеха и повысить показатели, отражающие эффективность его деятельности.

Существуют следующие принципы, на которые должна быть основана система менеджмента качества: ориентация на потребителя; лидерство руководителя; вовлечение сотрудников; процессный подход; постоянное улучшение; принятие решений, основанное на фактах; взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Согласно современным требованиям система управления качеством должна быть разработана с учетом конкретной деятельности предприятия и соответствующих элементов Международных стандартов ISO серии 9000 [1].

Стандарты ISO считаются универсальной серией. Эта универсальность заключается в том, что они не хотят предлагать абсолютных измеримых критериев качества по каждому отдельному виду услуг и продукции.

Положения стандартов ISO 9000:

1. Нет необходимости в ориентации на определенного потребителя;
2. Ориентация на технические системы и процедуры;
3. Вовлеченность всех сотрудников не обязательна;
4. Ответственность за качество оформлена документально;
5. Нет направленности на непрерывное совершенствование;
6. В основном, статичность процессов и корпоративной культуры.

Повышение качества – это непрерывный процесс, постоянно меняющаяся цель. Таким образом, управление качеством является одной из функций управления предприятием, которая призвана обеспечить высокий уровень качества услуг и продукции за счет рационального и грамотного управления производством и его обслуживанием. В этой связи специалисты считают, что деятельность по формированию и внедрению систем менеджмента качества на предприятиях должна включать следующие этапы:

1. Предпроектный анализ и обучение.
2. Разработка политики и целей в области качества.
3. Проектирование системы менеджмента качества.
4. Документирование системы менеджмента качества на предприятии.
5. Внедрение и подготовка к сертификации системы менеджмента качества.

Известно, что по стандарту ISO 9001 [4] система качества должна содержать в себе элементы, каждый из них будет описываться в соответственном разделе «Руководства по качеству». Основным из всех элементов является система качества. Данный раздел содержит описание системы качества организации. Для обеспечения качества в организации должна быть создана документально оформленная система качества.

Так как обеспечение системы качества - это масштабный процесс на предприятии (организации), он требует вовлечения в процесс руководства и всего персонала, дополнительных экономических затрат и охватывает все стороны деятельности.

Все мероприятия, направленные на обеспечение системы качества на предприятии в конечном счете должны привести к конкурентоспособности предприятия и производимой им продукции и, соответственно, получению прибыли. Однако все это может быть осуществимо при условии применения

современных технологий производства, оборудования и метрологического обеспечения.

Известно, что качество не может иметь абсолютной оценки. В зависимости от поставленных целей в основу критериев оценки качества могут быть положены:

1. Соответствие требованиям стандарта или организации (потребителем).
2. Разрыв между показателями проверяемых поставщиков.
3. Разрыв между показателями отдельных аспектов качества.
4. Разрыв между показателями по результатам периодических проверок.
5. Рейтинговая система и оценка затрат на качество.

Для оценки качества товаров можно будет применить показатели которые смогут и будут охарактеризовать иные свойства, как в обусловленной специфике продукции, так и того где её применяют. Также еще выделить можно показатели, которые будут относиться к условию по разработке, транспортированию и изготовлению продукции: унификации и стандартизации, патентно - правовой, технологичности, и транспортабельности. Но, существуют и такие группы которые для отдельных видов продукции не будут характерны, и означает то что для характеристики их качества не будут применяется.

Оценкой качества - называется целый операционный комплекс в котором происходит выбор номенклатуры показателей, определению их действительного значения и сопоставлению их с базовыми показателями. Оценка деятельности качества сложена по трем группам операций, которые будут рассмотрены ниже, к каждой из таких групп свойственны собственные особенности [3].

1. Выбор номенклатуры потребительских свойств и их показателей.

К основным выборам критериев принято относить: жизненный цикл этапа продукции; потребности, которые товар будет обязан удовлетворять.

Во время этапа приёма сырья, для которого отведено производство продукции, которая подвергнута сильному изменению внешнего вида и свойств, показатели технологических свойств и безопасности имеют существенное значение, а также и эстетические свойства очень необходимы.

И поэтому в этот же момент при реализации в номенклатуру показателей качества нужно включать показатели всех потребительских свойств, ну и следует не забывать, что особенно важны показатели по назначению, эстетических свойств, безопасности и надёжности.

2. Определение действительного показателя значения качества производиться при помощи количественных и качественных измерений.

Для размерности используют качественные, а для того что бы можно было определить размеры показателя используют качественные измерения.

3. Сопоставление действительных значений измеряемого показателя с базовым.

Когда выбирают базовый показатель то могут и принять регламентированные значения стандартов, а также и других нормативных документов, ещё могут быть стандартные вещества, образцы и эталоны.

При сравнении обнаруживается несоответствие или соответствие действительного значения показателя качества базовыми. Весь этот процесс будет завершается тем, что будут установлены определенные классы, градации, товарные сорта, марки продукции, все это в итоге, будет влиять на решение о том, чтобы можно было присвоить товару определенную градацию качества.

Список литературы

1. Международный стандарт ИСО 9000: [Электронный ресурс] // «www.istu.edu». - Режим доступа: https://www.istu.edu/docs/education/fgos_14/ISO_9000-2005rus.pdf - 1.12.2019
2. Саскевич П.А., Караба В.И. Менеджмент качества образования на принципах и требованиях нового международного стандарта ISO 9001:2015 // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-kachestva-obrazovaniya-na-printsipah-i-trebovaniyah-novogo-mezhdunarodnogo-standarta-iso-9001-2015> (1.12.2019).
3. ГОСТ 28195-89 Оценка качества программных средств. Общие положения: [Электронный ресурс] // «cntd.ru». - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200009135>- 3.12.2019

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ДЛЯ КОМПАНИИ ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ»

АГЕЕВА ИРИНА СЕРГЕЕВНАМагистрант Корпоративное управление
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»*Научный руководитель: Перевозова Ольга Владимировна**к.п.н., доцент, доцент кафедры
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»*

Аннотация: формирование корпоративной культуры компании менее эффективно, если первоначально в компании не сформированы общие этические нормы и правила поведения, то есть, не имея базовых этических ценностей, компания не в состоянии сформировать эффективную, развитую корпоративную культуру. Исходя из того, что мы устанавливаем тесную связь между этикой и культурой можем предположить, что один элемент тесно связан с другим, в этой связи возникает необходимость проверить, на сколько базовая деловая среда компании является фактором, ведущим для развития корпоративной культуры.

Ключевые слова: корпоративная культура, этика, деловые отношения, организационная культура, традиции, ценности, требования компании, кодекс отношений, корпоративный дух.

THE PROBLEMS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE FOR THE COMPANY LLC ASSET MANAGEMENT

Ageeva Irina Sergeevna*Scientific adviser: Perevozova Olga Vladimirovna*

Abstract: the formation of a corporate culture of a company is less effective if initially the company has not formed common ethical standards and rules of conduct, that is, without basic ethical values, the company is not able to form an effective, developed corporate culture. Based on the fact that we are establishing a close relationship between ethics and culture, we can assume that one element is closely related to another, in this regard, there is a need to check how much the company's basic business environment is a factor leading to the development of corporate culture.

Key words: corporate culture, ethics, business relations, organizational culture, traditions, values, company requirements, code of relations, corporate spirit.

Практическая значимость нашего исследования заключается в том, что: разработанные механизмы и инструменты несут прямую экономическую целесообразность для компании ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ», отражают ее стратегические перспективы и являются реализацией уже сформированных условий этики компании.

Компания предоставляет полный спектр услуг по технической эксплуатации и управлению торговыми центрами, а также другими площадками. Техническое обслуживание систем жизнеобеспечения объектов ведется в круглосуточном режиме.

Стоит согласиться с мнением автора Спивак В.А., который в своем труде утверждает, что «корпоративная культура существует в любой компании – с момента появления организации и до самого конца – вне зависимости от того, создается специальная служба для работы с ней или нет. Грамотное же управление корпоративной культурой оказывает самое положительное влияние на бизнес компании. В частности, оно позволяет сокращать расходы, причем не только на подбор персонала, но и, например, на внешний PR: сотрудники, являющиеся проводниками философии компании во внешний мир, снимают часть функций с департамента, занимающегося PR-политикой организации. Компания с грамотно развитой корпоративной культурой пользуется большим авторитетом на рынке и привлекательна как для потенциальных сотрудников, так и для партнеров по бизнесу и акционеров»[6].

Таблица 1

Анализ руководства, ООО УК «СОДЕЙСТВИЯ»

№	Должность	Сколько лет работает в компании	Образование	Курсы повышения квалификации
1	2	3	4	5
1	Генеральный директор	10 лет	Высшее Промышленное гражданское строительство	КПК «Управление коллективом»
2	Технический директор	10 лет	Высшее Промышленное гражданское строительство	КПК «Эффективные продажи»
3	Главный энергетик	6 лет	Высшее Инженер-энергетик	КПК «Пуско-наладка и настройка энергоустановок»
4	Главный инженер	7 лет	Среднее специальное Специалист по обслуживанию промышленных установок и подъемных механизмов	КПК «Ремонт и обслуживание подъемных механизмов» КПК «Обслуживание котельных»
5	Инженер по техническому надзору	7 лет	Высшее Промышленное гражданское строительство	КПК «Обслуживание строительных объектов»
6	Инженер по аварийной безопасности	4 года	Высшее Безопасность в промышленном строительстве	КПК «Пожарная безопасность»
7	Инженер строитель	7 лет	Высшее Промышленное гражданское строительство	КПК «Обучение работы на высоте» КПК «Обучение с подъемным механизмом» КПК «Техника безопасности на производстве»

Как утверждает Соломанидина Т.О., автор учебного пособия по организационной культуре компании, «коллектив в несколько десятков или сотен человек не может сплотиться, держаться на основе взаимных симпатий и любви всех членов. Для этого они слишком различны, а чувство симпатии неустойчиво и изменчиво. Чтобы спаять людей, нужны более ясные и крепкие основы, как-то идеи, правила, нормативы, табу. Все это и составляет корпоративную культуру. Можно сесть и составить внут-

ренные кодексы, правила поведения, стандарты отношений. Это нужное и полезное дело. Но, к сожалению, корпоративную культуру высокого уровня на этом не создать. Культура как невидимый плющ переплетает все виды деятельности и виды отношений на фирме, создавая образ корпорации, который всеми партнерами, населением и сотрудниками оценивается как высококультурной организации» [3]. Тем не менее, для того чтобы рассмотреть общую характеристику компании ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ», и связать ее с корпоративной культурой, мы рассмотрим еще качественные характеристики работающего персонала. В таблице 1 представлен анализ руководства ООО УК «СОДЕЙСТВИЯ»

В таблице 2 представлен анализ ремонтно-строительного подразделения ООО УК «СОДЕЙСТВИЯ».

Таблица 2

Анализ ремонтно-строительного подразделения ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ»

№	Должность	Сколько лет работает в компании	Образование	Курсы повышения квалификации
1	2	3	4	5
1	Бригадир	7 лет	Высшее Тренер преподаватель по физической культуре	КПК «Техника безопасности при работе с электроинструментами» КПК «Стропальщик» КПК «Высотник-монтажник»
2	Рабочий по ремонту зданий и сооружений	8 лет	Среднее специальное Электрик	КПК «Электробезопасность» КПК «Подтверждение квалификации»
3	Рабочий по ремонту зданий и сооружений	6 лет	Среднее специальное Плотник-бетонщик	КПК «Подтверждение квалификации»
4	Рабочий по ремонту зданий и сооружений	4 года	Среднее специальное Кафельщик	КПК «Подтверждение квалификации»
5	Рабочий по ремонту зданий и сооружений	2 года	Среднее специальное Каменщик	КПК «Подтверждение квалификации»
6	Рабочий по ремонту зданий и сооружений	2 года	Среднее специальное Электрогазосварщик	КПК «Подтверждение квалификации»

Исходя из выше сказанного, можно отметить, как утверждает автор Ярунина Н.В. «коэффициент текучести кадров является индикатором здоровья компании и принимаемых в организации управленческих решений, и следует отметить, что текучесть кадров не очень высокая. Повышением квалификации сотрудников ремонтно-строительного подразделения, руководителей среднего и высшего уровня занимается отдел по кадрам. Для повышения уровня профессионализма сотрудников проводятся тренинги, курсы, семинары плановое и внепланово не только группой обучения компании, но и представителями других фирм» [7]. Вследствие чего хотелось бы заметить, что элементы корпоративной культуры на данном предприятии есть, все сотрудники имеют образование высшее или среднее, компания выделяет денежные средства для прохождения курсов повышения квалификации, это говорит о том, что руководство заинтересованно в грамотных специалистах, для деловой этики компании ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ». Деловая этика базируется на моральных и нравственных принципах, на определенных правилах поведения, как на фирме, так и вне ее, а также на правовых критериях, которые устанавливаются законодательными актами государства, и на международных правилах и принципах. Чтобы добиться успеха в бизнесе, важно уметь вести переговоры с партнерами, взаимодействовать одной

командой, умело руководить подчиненными, работать без конфликтов.

Исходя из выше написанного, можно сделать вывод, что конфликтных ситуаций нет, что подтверждается методом наблюдения и хорошей сплоченностью в коллективе. Сотрудники постоянно получают премии за свои достижения, имеется корпоративный дух, весь коллектив отмечает праздники совместно и регулярно выезжают на профессиональные праздники, такие как день торговли, день предпринимателя за город или организуют внутренние мероприятия с привлечением агентств развлекательного характера. Особое внимание в компании уделяется здоровому образу жизни. Это массовое посещение спортивно-оздоровительных мероприятий. Внутри компании проводятся чемпионаты по футболу, волейболу, баскетболу. Всегда приветствуется инициатива в этих видах спорта. В теплое время года сотрудники любят отдыхать на природе (массовые выезды).

В данном случае компания ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» предоставляет собой очень крупную, но, тем не менее, четко выверенную структуру отношений. В рамках, которых мы прослеживаем линейно-функциональные отношения.

Вывод, таким образом, подводя итоги общей характеристики и анализу корпоративной культуры компании ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» мы можем сказать, что фундаментальные базовые элементы деловой этики в компании налажены, присутствуют и развиты хорошо, в том числе сложившаяся деловая обстановка, так же содействует правильному развитию корпоративной культуры. В компании присутствуют уже установленные, традиции, ценности, требования, компания имеет слаженный механизм управления, что все в целом характеризует ее компанию с правильной гибкой адаптированной корпоративной культурой, тем не менее всегда есть направление в рамках которого следует совершенствовать и развивать свою культуру и мы можем отметить что тем не менее присутствует ряд недостатков, которые мы выявили в ходе исследования устранение которого приведет к еще более правильному развитию корпоративной культуры компании.

Для того чтобы изучить проблемы формирования корпоративной культуры, мы выбрали группу методов, которые на наш взгляд будут способствовать ее более глубокому и детальному изучению. В рамках методики мы выбрали SWOT анализ, step-анализ, методику Шейна по изучению корпоративной культуры, прямую оценку на основе тестирования и опросов и косвенный метод, поэлементной оценкой, анализируя возможности (или влияние) каждого элемента системы на результаты построения корпоративной культуры. То есть мы берем в основу четыре методики, которые на наш взгляд могут отразить текущее положение дел в вопросах формирования корпоративной культуры.

Проведя исследование проблем в ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» с использованием SWOT анализа, можно сказать следующее.

Таблица 3

Исследование проблем в ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ»

Ключевые факторы успеха компании	Лучше чем у конкурентов – сильная сторона	Хуже чем у конкурентов – слабая сторона
1	2	3
Обеспечение долгосрочной безаварийной работы оборудования	7 лет на рынке, опыт	Экономия на специалистах
Техническая эксплуатация и управление торговыми центрами	Большое количество объектов для сдачи в аренду	Нехватка рабочих кадров, огромные площади
Обеспечение жизнедеятельности торговых комплексов	полное самофинансирование и самоокупаемость	Наем подрядных организаций

Запишем все элементы в таблицу SWOT анализа

Таблица 4

SWOT анализ ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ»

Сильные стороны	Слабые стороны
7 лет на рынке, опыт Большое количество объектов для сдачи в аренду Полное самофинансирование и самокупаемость	Экономия на специалистах Нехватка рабочих кадров, огромные площади Наем подрядных организаций
Возможности	Угрозы
Постоянный профессиональный рост среди сотрудников Вложение финансовых средств в постройку новых торговых площадей, приносящих финансовую прибыль и стабильность Наем грамотных хорошо квалифицированных специалистов для обеспечения бесперебойной работы торговых площадей	Уход обученного специалиста к конкурентам, из-за низкой заработной платы Изменение в законодательстве связанных со строительством, как следствие замороженные денежные средства в материалах, и как результат обесценивание и приход в непригодность строительного объекта Сложная экономическая ситуация в стране и регионе, и как следствие наем подрядных организаций для осуществления строительных проектов

По результатам SWOT анализа, мы установили, что в компании имеются три сильных стороны, которые характеризуют ее культуру как положительную. Компания присутствует семь лет на рынке, имеет большой опыт в своей деятельности, обладает арсеналом объектов для сдачи в аренду и находится на полном самофинансировании и самокупаемости, эти показатели говорят о том что, компания способна развивать себя и свои отношения в рамках корпоративной культуры, но слабой стороной в данном случае представляется самое важное это экономия на специалистах, отсюда нехватка рабочих кадров и найма подрядных организаций, которые не стремятся улучшить качество услуги, а только стремятся заработать на компании деньги, что соответственно сразу влияет на общее представление о компании и ее культурном фоне. Тем не менее, основываясь только на SWOT анализе мы не можем сделать вывод, о степени имеющихся проблем в корпоративной культуре. Для этого мы перейдем к step-анализу. step-анализ показывает нам наиболее четыре важных фактора влияющих на корпоративную культуру компании.

Таблица 5

Результаты step-анализа

Социальные факторы	Экономические факторы
+ Постоянная штатная структура сотрудников Сильное руководство	+ Компания имеет сформированную финансовую базу Самокупаемость
- Экономия на важных специалистах,	- Экономия ресурсов происходит на технических сотрудниках
Политические факторы	Социально-культурные факторы
+ Предложение перейти на другую должность или совместить некоторые должности, в связи с увеличением пенсионного возраста, компания сокращает денежные ресурсы	+ Компания постоянно организывает и проводит различные мероприятия связанные с корпоративной культурой
- Повышение пенсионного возраста, необходимость сотрудникам в возрасте работать дальше, без особого энтузиазма	- Приглашаются не все работники, низшее звено – а именно обслуживающий персонал не приглашается

Тем не менее step-анализ и SWOT анализ нам показывает общее понимание корпоративной культуры.

Так вот, если говорить о структуре, мы сможем выделить несколько элементов корпоративной культуры.

На примере ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ», проведем анализ, имеющийся корпоративной культуры

1. Миссия компании.

1.1 Философия компании.

Если совсем кратко, то это ответ на вопрос: «Для чего компания существует на рынке?»

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ», создать комфортные условия по технической эксплуатации и управлению торговыми центрами, а также другими площадками. Техническое обслуживание систем жизнеобеспечения объектов ведется в круглосуточном режиме.

Роль в КК: Основа для стратегии выхода на рынок. В философии компании идет акцент на результат деятельности.

1.2 Стратегия

Видение как будет развиваться компании. Можно на год, 5 или 10 лет, или на более далекие перспективы.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» Стать самой крупной компанией по управлению недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе.

Роль в КК: Ясность маршрута. Каждый участник команды понимает, как и куда развивается компания и может оценить свои перспективы развития. Таким образом, все идут в одном направлении.

1.3 Основные ценности.

Это то, какие принципы и правила и нормы поведения в работе разделяют все сотрудники компании.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» Доброжелательность к клиенту

Роль в КК: Единство стандартов работы. И также ценности позволяют будущим сотрудникам понять, подходит ли им такая работа.

2. Внешние атрибуты.

2.1 Корпоративные цвета.

Это те цвета, которые преобладают в оформлении сайта, офиса, возможно, обучающих материалов и т.п.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» Серый

Роль в КК: Позволяет клиенту сразу визуальным образом опознать Вас среди других конкурентов. И также вызывает у него определенные ассоциации.

2.2 Корпоративная одежда

В целом – это общий вид сотрудника начиная от обуви и заканчивая выданной спец. одеждой

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» нет корпоративной одежды

Роль в КК: Единство команды. И еще создает узнаваемость в глазах клиента, определенную атмосферу на занятиях.

2.3 Язык общения.

Внутри компании и с клиентами. Например, на “Вы” или на “Ты”, а также профессиональный сленг, внутрикорпоративная лексика, отсутствие непечатных выражений.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» общение на “Вы”, как с сотрудниками, так и с клиентами

Роль в КК: Единство команды, корпоративный дух, чувство принадлежности к коллективу, взаимопонимание.

2.4 Оформление офиса.

То есть его визуальная составляющая, начиная, например, от вывески, цвета мебели и штор, заканчивая планировкой.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» Светлые кабинеты на 3-5 человек, атмосфера уюта и дружеская обстановка. офисное помещение для сотрудников не раскрашено в корпоративные цвета.

Роль в КК: Комфортные условия работы, правильная атмосфера в процессе оказания услуг. И также лояльность, и желание клиентов вернуться к Вам вновь.

3. Нормы поведения.

К нормам поведения может относиться все что угодно, тут у каждого собственника свое видение. Можно выделить основные составляющие.

3.1 График работы.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ», Плавающий график работы

Роль в КК: Стабильная непрерывная работа команды, понимание, когда и на кого можно рассчитывать.

3.2 Правила поведения.

Чаще всего задокументированные, возможно, в виде памятки на стене или даже целой книги, регламента.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» Не конкретизированные, прописанные на бумаге, но не кем из сотрудников не соблюдаются

Роль в КК: Эффективность работы, общие стандарты работы и как следствие – высокое качество оказываемых услуг.

4. Основные документы.

4.1 Должностные инструкции специалистов

В них входит график работы, обязанности и круг прочих задач, которые закреплены за конкретным сотрудником.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» Ясность в работе, возможность планирования времени и четкое разделение зон ответственности.

4.2 Кодекс деловой этики.

Достаточно громкое название, в него войдут стандарты общения с клиентом, правила поведения на рабочем месте, те самые памятки, которые распространяются на всех сотрудников.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» отсутствует

4.3 План развития компании.

План может выглядеть как календарь, Google-таблица, Mindmap.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» отсутствует

4.4 Брендбук

Опишет визуальные стандарты в интернет-пространстве, одежде, офисе и т.д. Возможность не просто зафиксировать корпоративные цвета, но шрифты, оформление офисов и т.д.

ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» отсутствует

Для исследования корпоративной культуры ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» нами была взята за основу «Анкета. Измерение и диагностика организационной культуры» Померанцевой Евгении,[5] Опросник "Уровень организационной культуры» Соломанидиной Т.О. «Организационная культура в таблицах, текстах, схемах»[4], а так же анкета для оценки корпоративной культуры и доработана авторская методика анализа корпоративной культуры на примере анкеты, где сотрудникам предлагается дать ответы на предложенные вопросы, которые касаются непосредственно культуры компании, а также разделения ими ценностей компании и применение на предприятии некоторых видов мотивации.

Сотрудникам компании ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ» было предложено ответить на 20 вопросов.

Всего было опрошено 100 сотрудников ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ».

Исходя из проведенного анализа анкет среди сотрудников ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ», можно сделать выводы, что в компании корпоративная культура присутствует, это подтверждается тем, что многие сотрудники и работают давно и ориентированы на достижение цели и соперничество на ряду с другими организациями, а так же заинтересованы в развитии компании, но на ряду с положительным моментом, анкета выявила и ряд недостатков в работе и различных проблем с развитием корпоративного духа, корпоративной культуры, деловая этика в коллективе присутствует, но не на достаточном высоком уровне, чтобы сотрудники переменили свое мнение о компании.

Проблема. Текучесть кадров, в связи с этим не предоставляется возможным четко проследить формирование корпоративной культуры в организации. Работник только начинает принимать все правила и нормы, установленные на предприятии, как увольняется или заканчивается испытательный срок, и договор не продляется.

Проблема. Приглашаются на различные корпоративные мероприятия не все сотрудники организации, тем самым на верхах работа ведётся по формированию корпоративной культуры, а внизу нет.

Проблема. Нет единой базы оценивания эффективной работы корпоративной культуры, все сотрудники начинают работать на износ, тем самым, не показывая хороших результатов, и выявление недостатков в работе деловой культуры и этики

Проблема. Несколько элементов корпоративной культуры недостаточно развиты.

Таким образом, мы можем сказать, что, в целом опираясь на общий инструментарий исследования корпоративной культуры, мы смогли найти несколько базовых проблемы при формировании корпоративной культуры ООО УК «СОДЕЙСТВИЕ»

- отсутствие заинтересованности и инициативы, апатия сотрудников;

- низкое использование творческого и рабочего потенциала сотрудников и трудного продвижения идей.

- отсутствует кодекс этических норм и стандартов профессиональной практики

- отсутствие у организации фирменной символики

В том числе нашли ряд специфических проблем, связанных с корпоративной культурой

Экономия на грамотных профессиональных специалистах

Нехватка рабочих кадров, для обслуживания огромных площадей

Наем подрядных организаций, для выполнения видов работ, на которые у рабочих этого предприятия нет сертификатов и лицензий.

Список литературы

1. Калмыков Николай Корпоративная культура служащих: сравнительный социологический анализ // ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА, 2018, №6 (98)
2. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании. Учебное пособие– М.: Инфра-М, 2019. - 624с.
3. Соломанидина Т., Резонтов С., Новик В. ЖУРНАЛ "УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ" N3 2018 ГОД Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании.
4. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании. - М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2018.-с.13.
5. Соломанидина Т.О. Организационная культура в таблицах, тестах, кейсах и схемах: Учебно-методические материалы / Т.О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 395 с.
6. Спивак, В.А. Организационное поведение и управление персоналом : учеб. пособие для вузов / В.А. Спивак. – СПб. : Питер, 2017, - 640 с.
7. Ярунина Н.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ // Материалы V Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» -2018
8. РАЗРАБОТКА ФИРМЕННОГО СТИЛЯ И ЛОГОТИПА
<https://www.sintez.info/services/razrabotka-firmennogo-stilya-i-logotipa.php>
9. создание корпоративной культуры
https://studme.org/1307010726213/menedzhment/sozdanie_korporativnoy_kultur
10. Что такое деловая репутация и как ее восстановить <https://www.insales.ru/blogs/university/kak-vozstanovit-reputatsiyu-kompanii>

МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

DIGITAL-MАРКЕТИНГ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ КАНАЛОВ И ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ

РОДИОНОВА ЯНА АНАТОЛЬЕВНА

Студент

Уральский институт управления – филиал РАНХиГС,
г. Екатеринбург

Аннотация: В статье рассматривается одно из наиболее актуальных направлений маркетинга – digital-маркетинг. Цифровые технологии, применяемые в digital-маркетинге, позволяют компаниям увеличивать число потенциальных клиентов и эффективно взаимодействовать с ними. В статье определены основные преимущества использования цифровых технологий в маркетинге. Особое внимание уделяется инструментам и каналам digital-маркетинга.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, каналы продвижения, инструменты продвижения, социальные сети, контекстная реклама, цифровые технологии, баннерная реклама.

DIGITAL MARKETING: OVERVIEW OF THE MAIN CHANNELS AND PROMOTION TOOLS

Rodionova Yana Anatolyevna

Abstract: The article discusses one of the most relevant areas of marketing – digital marketing. Digital technologies used in digital marketing allow companies to increase the number of potential customers and effectively interact with them. The article defines the main advantages of using digital technologies in marketing. Particular attention is paid to the tools and channels of digital marketing.

Key words: digital marketing, promotion channels, promotion tools, social networks, contextual advertising, digital technologies, banner advertising.

В век цифровых технологий популярными становятся новые способы воздействия на потребителя. Разработка нового продукта, анализ целевой аудитории, продвижение бренда или продукта на рынке тесно связано с использованием инструментов digital-маркетинга (цифрового маркетинга). Маркетологи стремятся грамотно сочетать онлайн и офлайн-маркетинг при этом, внедряя новые цифровые инструменты маркетинга в деятельность компаний.

Цифровой маркетинг представляет собой сочетание целенаправленного и интерактивного маркетинга производимых товаров и услуг, которое использует современные цифровые технологии, в целях привлечения потенциальных потребителей и удержания уже существующей клиентской базы [1, с. 65].

В терминологии маркетологов существует такое понятие, как «интернет-маркетинг», суть которого заключается в продвижении продукта через Интернет. Соответственно, понятие «цифровой маркетинг» не тождественно понятию «интернет-маркетинг», и существенное отличие заключается в том, что в digital-маркетинге используется не только глобальная сеть Интернет, но цифровые, в том числе офлайн-каналы для продвижения продукта, а также привлечения и удержания клиентов.

Привлечение клиентов и анализ их потребностей, а также продвижение бренда осуществляется через различные цифровые каналы, такие как вебсайты, социальные сети, локальные сети, смартфоны и мобильные приложения, цифровое телевидение, компьютеры и планшеты, терминалы самообслуживания и POS-терминалы, интерактивные экраны, игровые консоли, а также digital-гаджеты.

Так, через данные цифровые каналы с помощью различных инструментов осуществляется маркетинговая деятельность в компании. Среди широкого набора маркетинговых инструментов можно выделить следующие: контекстная реклама, QR-коды, тизеры и баннеры, SEO, таргетированная реклама, чат-боты, медийная и вирусная реклама, партнерский маркетинг, ведение блогов, видеореклама, email-маркетинг и другие.

Рассмотрим детально наиболее популярные инструменты digital-маркетинга.

Контекстная реклама – это инструмент, используемый для привлечения клиентов, данная реклама показывается в соответствии с запросом клиента. Сайты компаний, использующие контекстную рекламу, размещаются в самом верху над поисковой строчкой или внизу страницы. Для определения соответствия рекламного материала на странице Интернет-сайта обычно используется принцип ключевых слов [2, с. 118]. Данный инструмент может существенно увеличить прибыль компании, за счёт привлечения большого количества новых клиентов.

SEO (поисковая оптимизация) – это комплекс мероприятий, с помощью которого по запросу потребителя (по ключевым словам) выводятся определенные сайты. При этом сайты компаний, использующие данный инструмент маркетинга, выводятся самыми первыми в списке, соответствующему поисковому запросу клиента. Данная технология позволяет заинтересовать и привлечь клиентов, так как в поисках определенной информации пользователи просматривают 10-15 первых авторитетных сайтов.

Баннерная реклама - используется для выполнения скоростного охвата целевой аудитории и усиления узнаваемости рекламируемого продукта, за счет баннера, грамотно оформленного и размещенного на сайте [3, с. 15]. Причем баннер может содержать как текст, так и какое-либо изображение.

SMM – маркетинг в социальных сетях. С помощью данного инструмента формируется имидж компании и налаживается взаимодействие с потенциальными клиентами.

Каждая компания самостоятельно выбирает, каким способом реализовывать маркетинговую деятельность. Но большинство крупных фирм активно внедряют инструменты цифрового маркетинга, при этом затрачивая значительные объемы финансовых ресурсов.

Так, согласно ежегодному исследованию тенденций рынка маркетинговых коммуникаций, компании в своей маркетинговой деятельности чаще всего используют контекстную и баннерную рекламу, programmatic buying, а также социальные сети. Наименьшая доля использования характерна для таких инструментов digital-маркетинга, как direct marketing (CRM), mobile production и продвижения приложений (рис. 1).

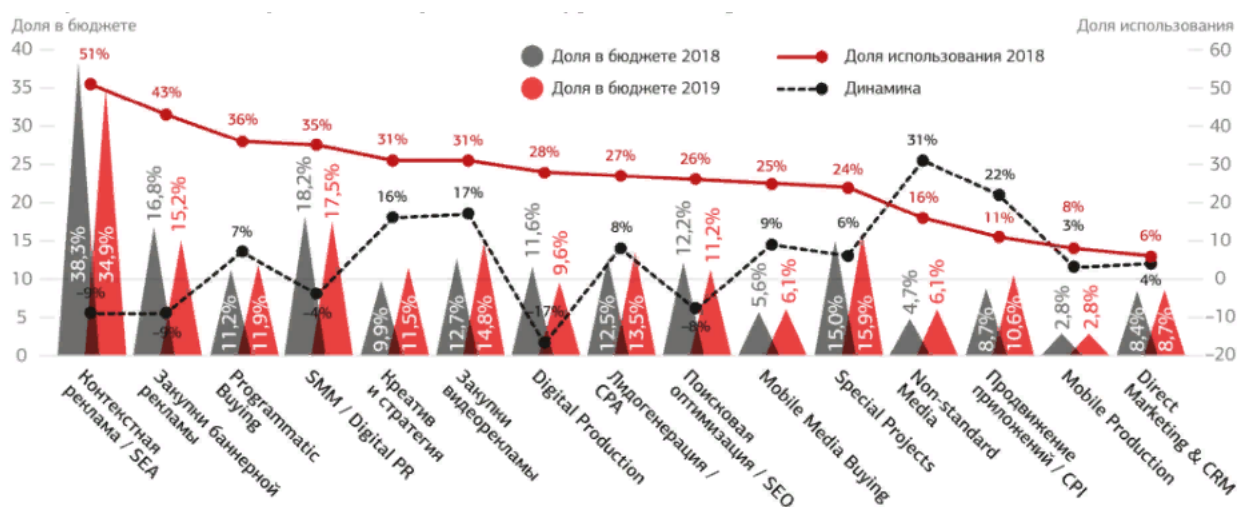


Рис. 1. Востребованность digital-инструментов и их средняя доля в digital-бюджете, в процентах [4]

При этом за год сократилось использование пяти маркетинговых инструментов: контекстной и баннерной рекламы – на 9%, SMM и Digital PR – на 4%, SEO – на 8%, digital production – на 17% (рис. 2).

А положительная динамика заметна у таких инструментов, как нестандартные медийные кампании — 31%, продвижение приложений – 22%, закупка видеорекламы – 17% соответственно.

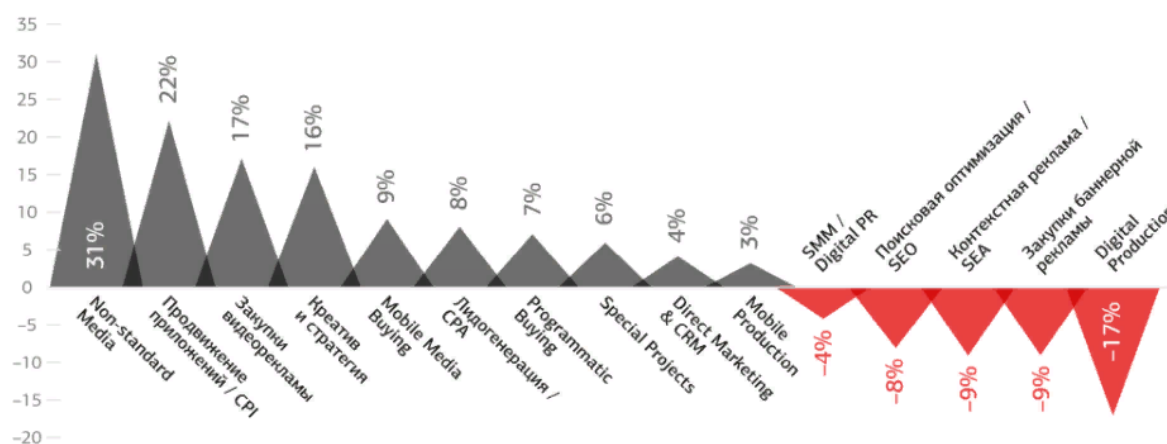


Рис. 2. Динамика использования digital-инструментов в 2018-2019г., в процентах [4]

В то же время доля затрат в digital-бюджете компаний на пять направлений уменьшилась, на контекстную рекламу расходы за год сократились примерно на 4%, баннерную – на 1,5%, SMM и Digital PR, – почти на 1%, SEO – на 1%, digital production – на 2%.

Соответственно, использование современных цифровых технологий в маркетинге оказывает существенное влияние на деятельность компании в целом. Ведь digital-маркетинг способен не только собирать точную и объективную информацию о целевой аудитории, но и прослеживать результаты продвижения бренда или продукта [5, с. 172]. В то же время через каналы цифрового маркетинга можно увеличить число потенциальных клиентов и в кратчайшие сроки информировать их об актуальной информации о продукте или бренде в целом. И наконец, инструменты цифрового маркетинга оказывают сильное влияние на потенциальных клиентов и делают бренд популярным и узнаваемым, преимущественно это достигается за счет продвижения в социальных сетях.

Таким образом, на данном этапе цифровой маркетинг является наиболее популярным и перспективным направлением. Но в настоящее время не все маркетологи профессионально владеют инструментами digital-маркетинга, именно поэтому положительный эффект от использования данных инструментов не всегда достигнут в полной мере. Соответственно, компаниям следует определить, какие именно инструменты digital-маркетинга подходят для взаимодействия с потенциальными клиентами и продвижения продукта, и на основании этого разрабатывать и реализовывать маркетинговую стратегию для достижения конкурентного преимущества и получения максимального дохода.

Список литературы

1. Иванов А.С. Digital-маркетинг // Управление качеством продукции и конкурентоспособностью организаций реального сектора экономики в условиях цифровизации. – 2019. – С. 65-70.
2. Беленко О.Ф., Розенталь Н.А. Digital-маркетинг как современное средство продвижения: понятие и основные инструменты // Основные тенденции и перспективы развития экономики в координатах цифровой эры. – 2018. – С. 116-120.
3. Амирова Д.Р. Преимущества использования инструментов интернет-маркетинга для современных компаний // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №2. – С. 14-17
4. Индекс маркетинговых настроений 2018/2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://adindex.ru/publication/analytics/> (17.01.2020).
5. Химич Е.В. Тенденции и перспективы развития digital-маркетинга // Проблемы и перспективы управления развитием Дальнего Востока. – 2018. – С. 169-172.

УДК 339.138

ОСОБЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА И ЕГО СТРАТЕГИИ

ФРОЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант 2 курса направления подготовки
«Управление брендом в рекламе и связях с общественностью»
Российский государственный гуманитарный университет

Аннотация: В условиях глобального экономического и демографического кризиса территории вынуждены вступать в конкуренцию за ресурсы. Именно поэтому активно развивается направление брендинга территорий как инструмента повышения привлекательности страны, региона или города. В данной статье рассмотрено понятие бренда территории и стратегии формирования данного бренда.

Ключевые слова: брендинг территории, коммуникации, маркетинг мест, стратегия брендинга, стратегические механизмы.

FEATURES OF TERRITORIAL BRANDING AND ITS STRATEGY

Frolova Anastasia Aleksandrovna

Abstract: In the context of the global economic and demographic crisis, territories are forced to compete for resources. That is why the direction of branding territories as a tool to increase the attractiveness of the country, region or city is actively developing. This article discusses the concept of a territory brand and the strategy for forming this brand.

Key words: territory branding, communications, place marketing, branding strategy, strategic mechanisms.

В настоящее время формирование бренда территории становится ведущим направлением деятельности любого государства. Это актуально не только среди мегаполисов, но и среди малых провинциальных городов.

Сегодня нельзя определенно сказать, что теоретическая составляющая данного направления полностью сформирована. Существует множество трактовок определения брендинга территории и смежных с ним понятий.

Впервые ввёл понятие «маркетинг мест» Ф. Котлер, определяя это как «деятельность, предпринимаемая для создания, поддержания или изменения отношений и/или поведения, касающихся конкретных мест» [1, с. 588].

Понятия маркетинг территории и брендинг территории не являются тождественными. Маркетинг как наука возник в начале XX в., когда акцент ставился именно на товар, ценовую политику и т. п. Понятие брендинг стало употребляться значительно позже, когда специалисты начали обращать внимание на разработку торговых марок, которые могли представлять любой продукт.

С. Анхольт и Д. Хильдрет в своей книге говорят о том, что образ территории создаётся путем результатов умышленных действий и случайности, смешения обмана и правды [2, с. 20-21]. В наше время ежедневно и непрерывно каждая страна отправляет о себе послание во внешний мир, используя шестиугольник каналов коммуникации (рис. 1).

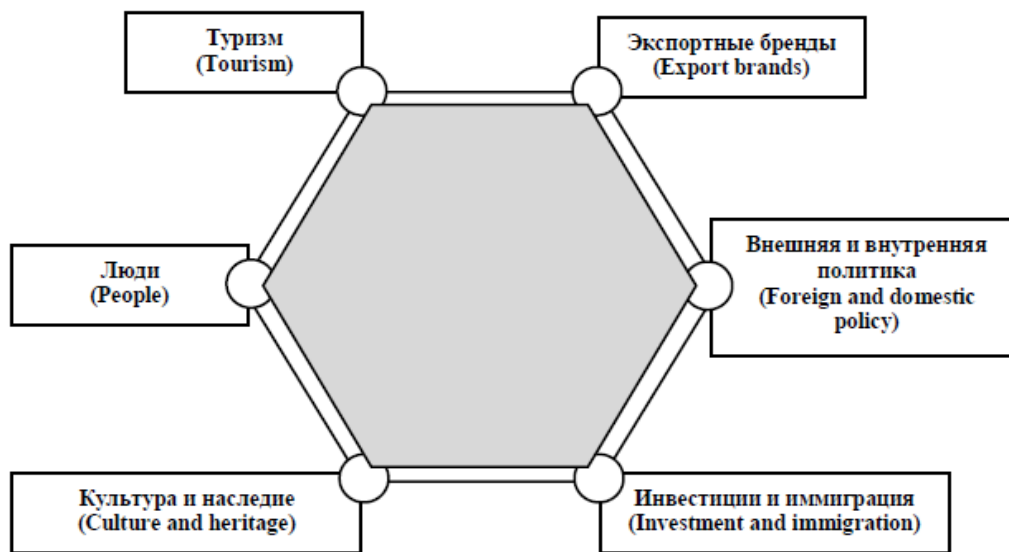


Рис. 1. Шестиугольник каналов коммуникации

- туризм – один из главных аспектов формирования бренда территории, т. к. данная индустрия привлекает большое количество бюджета;
- экспортные бренды – формируют представление о товарах и услугах (работает в том случае, если производитель четко обозначен);
- внешняя и внутренняя политика – оцениваются решения, принимаемые руководством страны;
- инвестиции и иммиграция – способы привлечения инвестиций в страну и компетентных специалистов;
- культура и наследие – развитая культурная сфера страны (известные книги, развитие кинематографа, национальная победа и т. д.);
- люди – оценка лидеров нации, уровня открытости и дружелюбности общества.

И. С. Важенина рассматривает бренд территорий как совокупность уникальных и отражающих своеобразие качеств, которые получили общественное признание и пользуются спросом среди населения. Брендинг предполагает внедрения технологий формирования образа территории на разных жизненных этапах: создание, усиление, продвижение, обновление, ребрендинг. Это способствует привлечению внимания, выделению территории среди других и её идентификации, что является основой конкурентных преимуществ [3, с. 13-15].

Стратегия брендинга территории – это совокупность приоритетных целей развития социально-экономической системы и механизм их осуществления на долгосрочный период [4]. Стратегический план содержит анализ всех необходимых показателей: внешняя и внутренняя среда, настоящее социально-экономическое положение дел, финансовые ресурсы, ответственные органы, механизмы и сроки реализации. К стратегическим механизмам относятся способы реализации стратегии, взаимодействия с целевыми группами проекта, а также методы сбора и анализа полученной информации.

Выделено два подхода к созданию бренда [5, с. 369]:

- «Сверху-вниз» (инициатором разработки бренда является власть);
- «Снизу-вверх» (инициатором разработки бренда являются жители).

Наиболее выгодного подхода среди этих зависимостей нет, так как считается, что абсолютно не важно, откуда исходит инициатива, главное, чтобы местное население и власть смогли договориться между собой и пришли к единому решению.

Само построение бренда города можно разделить на три этапа [5, с. 367]:

1. Разработка.
2. Внедрение.

3. Продвижение.

Важным аспектом на этапе разработки является постановка цели, то есть то, ради чего должен создаваться бренд города. Цели могут различаться в зависимости от целевой аудитории. Если для горожан важно повышение уровня жизни населения, то для органов власти первоначальными целями являются развитие сфер бизнеса и туризма, привлечение инвестиций, молодых специалистов и т. п. Тем не менее, на наш взгляд, главная цель территориального брендинга – улучшение качества жизни населения конкретной территории, а всё остальное – сопутствующие задачи.

На втором этапе все разработанные ранее стратегии и механизмы внедряются в территориальную среду, где проходят проверку на практике. На этапе продвижения используются инструменты, способные обеспечить развитие бренда территории. Конечный итог реализации всех этапов заключается в достижении изначально поставленной цели.

Подводя итог, стоит сказать, что территориальный брендинг целенаправленный долгосрочный процесс формирования бренда территории с помощью комплекса инструментов и методов. Каждый этап построения бренда необходимо тщательно прорабатывать и проводить дополнительные исследования, задействовать все целевые аудитории.

На первых этапах самое главное верно определить цель и подобрать соответствующую стратегию развития. Важно учитывать соответствие затрат на разработку бренда готовому «продукту».

Список литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга Краткий курс : пер с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
2. Анхольт С., Хильдрет Д. Бренд Америка: мать всех брендов/ Саймон Анхольт, Джереми Хильдрет. – М. : ООО Издательство «Добрая книга», 2010. – 232 с.
3. Важенина И. С. О сущности бренда территории / И. С. Важенина // Экономика региона. – 2011. – № 3. – С. 18-23.
4. Искандерова К. И. Бренд города как основа стратегического планирования развития территорий [Электронные ресурс] / К. И. Искандерова, А. А. Никитин // Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29025173>.
5. Дубейковский В. А. Стратегии брендинга города/ А. В. Дубейковский // Современный город: социальность, культуры, жизнь людей: Сб. материалов XVII Международной научно-практической конференции. – Екатеринбург : Издательство «Гуманитарный университет», 2014. – С. 366-370.

УДК 339.138

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

ЕВДОКИМОВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

*Научный руководитель: Теренина Наталья Леонидовна**к.э.н, доцент**ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»*

Аннотация: В статье рассмотрены основные инструменты интернет-маркетинга, используемые в современных российских компаниях. Определены различия в назначении данных инструментов, проведено сравнение преимуществ и недостатков. Сделан вывод о взаимодополняемости инструментов интернет-маркетинга.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, инструменты маркетинга, продвижение, комплексный интернет-маркетинг.

ANALYSIS OF EXISTING INTERNET MARKETING TOOLS

Evdokimova Olga Sergeevna*Scientific adviser: Terenina Natalia Leonidovna*

Abstract: the article discusses the main tools of Internet marketing used in modern Russian companies. Differences in the purpose of these tools are identified, and advantages and disadvantages are compared. The conclusion is made about the complementarity of Internet marketing tools.

Key words: Internet marketing, marketing tools, promotion, complex Internet marketing.

На современном этапе развития рыночных отношений одну из ведущих ролей в предпринимательской деятельности играет продвижение товаров и услуг в сети Интернет, в частности, привлечение и удержание потребителей при помощи инструментов интернет-маркетинга, которые представляют собой не только средство распространения информации об организации и её продуктах, но и способ формирования привлекательного имиджа в профессиональной среде.

Несмотря на это, для большинства организаций доминирующим остается интуитивный подход к выбору инструментов интернет-маркетинга.

Ключевыми предпосылками к повышению внимания исследователей и бизнес-сообщества к вопросу выбора эффективных инструментов интернет-маркетинга являются следующие тенденции:

- устранение дифференциации потребителей по географическому признаку, взаимодействие производителей и потребителей из различных точек мира в онлайн-пространстве;
- повышение требований потребителей к содержанию коммерческих предложений;
- повышение роли самостоятельного поиска информации о поставщиках в системе закупок большинства организаций;
- повышение роли клиентского сервиса как элемента конкурентной борьбы, который, в том числе, оценивается и через качество коммуникаций [1, с. 5].

Таким образом, для успешной адаптации коммерческой деятельности предприятий к перечисленным тенденциям необходима реорганизация бизнес-процессов организации, направленных на взаимодействие с потребителями, в пользу развития интернет-технологий.

Наиболее распространенными на рынке B2B являются следующие формы взаимодействия организации с потребителями в онлайн-среде (табл. 1).

Таблица 1

Формы взаимодействия организации с потребителями в онлайн-среде

Инструмент	Назначение
Сайт компании	Предоставлять возможность ознакомиться с ассортиментом; Ознакомить потенциальных потребителей с основными преимуществами организации, стимулировать их к покупке; Информировать потенциальных потребителей о деятельности компании.
Новостные сайты	Информировать потенциальных потребителей о деятельности компании, текущих проектах
Профессиональные форумы	Собирать и отслеживать отзывы клиентов; Осуществлять мониторинг конкурентов; Собирать информацию о предпочтениях потребителей.
Канал YouTube	Создавать впечатление потребителей от возможностей и характеристик продукции при её применении
e-mail рассылка	Направлять потребителям индивидуальные предложения и информацию
Социальные сети	Информировать о предстоящих событиях, специальных предложениях; Общаться с потенциальными потребителями, отвечать на вопросы;

Таким образом, среди представленных форм взаимодействия, сайт организации характеризуется наиболее широким назначением, поскольку позволяет обобщить и представить в удобном для потребителя виде информацию и предоставить её в любое время суток и в любой точке мира.

При этом произошли существенные изменения во взглядах интернет-маркетологов на функции сайта.

Для того, чтобы сайт полноценно выполнял все маркетинговые функции, ему нужна поддержка со стороны других инструментов интернет-маркетинга. Комплексный интернет-маркетинг представляет собой набор инструментов, способствующих повышению трафика сайта и уровню конверсии, сравнительная характеристика которых представлена ниже (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика инструментов комплекса интернет-маркетинга [2]

Инструмент	Содержание	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
Медийная реклама	Рекламные сообщения в форме статичных или анимированных картинок (баннеров), размещаемых на страницах сайтов.	Повышает узнаваемость бренда; Обеспечивает большой охват аудитории; Воздействует на эмоции и подсознательные мотивы.	Высокая стоимость; Невысокая прямая конвертация посетителей сайта в клиенты.
Контекстная реклама	Контекстно-зависимые баннеры, показываемые сразу под строкой поиска, либо справа от выдачи поисковой системы.	Прицельное обращение к целевой аудитории; Максимальная заметность в выдаче поисковой системы; Высокая управляемость;	Сложность настройки; Аукционная система формирования стоимости; Высокая стоимость; Отталкивающая потребителей пометка «Реклама».

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Поисковое продвижение сайта	Продвижение сайта на первую страницу выдачи поисковых систем по определенным ключевым запросам	Не создает пользователям впечатления от рекламы; Низкая стоимость продвижения в расчете на один визит; Повышению конвертации потенциальных клиентов в покупателей; Фиксированная стоимость работ.	Необходимость привести сайт в соответствие с требованиями поисковых систем; «Отложенный эффект» - время до получения устойчивого результата; Ограничения по регионам продвижения;
SMM-продвижение	Продвижение в социальных сетях	Живая и отзывчивая аудитория, возможность «вырастить» лояльных клиентов; Низкая стоимость.	Длительный срок окупаемости затрат; Сложность привлечения аудитории для организаций со специфичным продуктом; Высокие затраты времени.
Вирусный маркетинг	Формирование содержания рекламы, способного привлечь получателей информации за счет креативных идей.	Обеспечивает высокую узнаваемость, лояльность и уважение аудитории; Ненавязчивость рекламного посыла.	Затраты ресурсов без гарантии результата; Краткосрочность действия; Стихийность, сложность контроля
Интернет-брендинг	Комплекс мероприятий, связанных с созданием и продвижением нового или уже существующего бренда в интернет-сети	Широкие коммуникационные возможности, возможность сбора отзывов и предложений; Невысокая стоимость по сравнению с брендингом в «офлайн»; Возможность прогнозировать результаты использования других инструментов.	Необходимость учитывать специфику бизнеса; Высокий риск репутационных потерь при возникновении ошибок или активных действиях конкурентов против бренда.

Таким образом, все существующие инструменты интернет-маркетинга обладают своими преимуществами и недостатками.

При выборе инструментов следует также оценивать их с позиции следующих критериев:

- затраты – уровень конверсии и стоимость лида;
- продолжительность – скорость наступления эффекта и возможность его сохранения на длительное время;
- системность – необходимость затрат времени на регулярные действия по работе с инструментом;
- целевой показатель – возможность увеличить самый отстающий показатель в работе с аудиторией [3, с. 121].

На основании изложенного, эффективность интернет-маркетинга напрямую зависит от того, насколько взаимосвязаны применяемые инструменты и в какой степени их действия поддерживают друг друга.

Главным преимуществом комплекса интернет-маркетинга является возможность установления прямых взаимоотношений с целевой аудиторией, а значит, получение достоверной информации о ее запросах, реагирование на их изменение и создание крепкой эмоциональной связи между компанией и потребителями.

Список литературы

1. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг: учебник для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2016. - 352 с.
2. Плотников, А.В. Особенности развития интернет-маркетинга // Московский экономический журнал. - 2019. - №8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-internet-marketinga> (дата обращения: 20.01.2020).
3. Резник Г.А., Дубровский А.А. Развитие интернет - портала на основе инструментов интернет-маркетинга // E-Scio. - 2019. - №4 (31). – с. 118–132.

© О.С. Евдокимова, 2020

УДК 330

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

ПЛУЖНИКОВА ИРИНА ИВАНОВНА,

к.т.н., доцент

БЕРСЕНЕВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА

Студент

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

Аннотация: В статье рассмотрены основные элементы интернет-маркетинга, его сущность и отличительные особенности, роль интернет-маркетинга в повышении конкурентоспособности предприятия и увеличении продаж, сходство и различие интернет-маркетинга и традиционного маркетинга, а также преимущества интернет-маркетинга в настоящее время.

Ключевые слова: традиционный маркетинг, интернет, реклама, интернет-маркетинг, розничная торговля.

INTERNET MARKETING AND ITS FEATURES

Pluzhnikova Irina Ivanovna,
Berseneva, Irina Vladimirovna

Abstract: The article considers the main elements of Internet marketing, its essence and distinctive features, the role of Internet marketing in increasing the competitiveness of the enterprise and increasing sales, the similarity and difference between Internet marketing and traditional marketing, as well as the advantages of Internet marketing at the present time.

Key words: traditional marketing, Internet, advertising, Internet marketing, retail.

Интернет-маркетинг – практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в сети Интернет с целью продажи продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними. Интернет-маркетинг является самой значимой частью цифрового маркетинга. [1]

В основе розничной торговли и её развития, а также взаимодействия субъектов рынка, лежит конкуренция. Предприятие ждёт успех, если оно способно не только выдержать конкуренцию, но и укрепить свои позиции на рынке [2]. Современным решением проблем поддержания конкуренции является создание интернет-услуг. В XXI веке любое успешное предприятие имеет своего интернет-маркетолога, а значит и имеет свои сайты, профили в социальных сетях и т.п. Компании, которые активно используют интернет-маркетинг для своей продукции могут воспользоваться следующими преимуществами: упрощенный поиск партнеров для будущего сотрудничества, организация продаж в режиме онлайн, возможность получения информации о новой продукции или акции, организация обратной связи с непосредственными клиентами. [3]

Интернет-маркетинг включает в себя всё то же, что и традиционный маркетинг: товарную, ценовую, распределительную и коммуникативную политики, маркетинговые исследования, общую концепцию маркетингового взаимодействия, брендинг. Каждая из составляющих коммуникаций в сети Интернет имеет свои особенные цели и задачи, форматы, способы применения, показатели эффективности. [4]

Интернет в наше время предлагает множество инновационных инструментов не только для оптовой, но и для розничной торговли. Интернет-технологии могут использоваться:

- для распространения коммерческой рекламы;

- как средство общения с клиентами;
- для создания собственной информационной сети
- в качестве средства связи с его филиалами и подразделениями и также с поставщиками и клиентами [5].

Старший аналитик компании Bernstein Research Дэвид Халлерман выделяет следующие причины роста объемов Интернет-рекламы [6]: масштабность аудитории Интернета; реклама в сети Интернет обладает значительно большими измерительными возможностями нежели другие виды рекламы, что удобно для рекламодателей; цены на Интернет-рекламу растут, причем это происходит благодаря внедрению таргетинга и других техник: с их развитием рекламодатели будут вкладывать в рекламу в сети Интернет еще более охотно.

При этом, интернет выступает не только как новый инструмент, но и как специфический вид рынка. Специфика осуществления маркетинговой деятельности в интернете зависит, прежде всего, от типа компании (онлайн-компания или традиционная компания), ориентации на различный тип рынка (электронный или традиционный) и формы продукта (цифровая или традиционная).

Уникальные характеристики Интернета определяют значительное отличие интернет-маркетинга и традиционного маркетинга. К таким свойствам среды Интернет относятся ее гипермедийность (представление информации в виде текста, графики, звука и анимации), глобальность, интерактивность, круглосуточность вещания и др. [7]

Одной из особенностей интернет-маркетинга является то, что благодаря интернету поиск новых покупателей сокращается в разы. Но в то же время, получается, что конкуренты могут столь же быстро переманить клиента к себе. Это говорит о том, что удержание внимания покупателей более значимо, чем в традиционном маркетинге. А удерживать внимание покупателей как раз помогает гипермедийность, о чём уже было сказано выше. Так же гипермедийность помогает в создании возможности более тесных взаимоотношений между покупателем и продавцом.

Ещё одной особенностью интернет-маркетинга считается глобализация. Ведь территориальное разделение не свойственно сети интернет, интернет – это глобальное средство коммуникации. Отсутствует взаимосвязь между стоимостью доступа к информации и расположением от её источника, а также задержка по времени получения данных минимальна, что помогает даже небольшим организациям выдвинуть свой бизнес на мировой масштаб.

Высокая эффективность использования сети Интернет в качестве средства коммуникации позволяет сократить время на поиск партнеров по бизнесу и осуществление сделок, легко производить изменения представленной информации, и поддерживать ее актуальность.

Благодаря интернет-маркетингу можно получить всю необходимую информацию о каждом заказе, проанализировать её. После этого можно не только составить общую статистику о предпочтениях целевой аудитории, но и персонально каждому покупателю автоматически предлагать те продукты и услуги, которые соответствуют его запросам.

Разнообразие сайтов и интернет-сервисов помогает выбрать оптимальную структуру товарного ассортимента, уменьшить время на его формирование, сделать ценовую политику более обоснованной, упростить канал закупки товаров. Это всё говорит о том, что интернет и интернет-маркетинг помогает снизить затраты предприятия.

Одной из главных отличительных черт интернет-маркетинга от традиционного маркетинга является его реклама. Интернет-реклама как новое направление рекламы появилась в связи с развитием информационных технологий и электронной коммерции. Так же как в традиционном маркетинге реклама является основной составляющей маркетингового комплекса, так и интернет-реклама является частью общей политики интернет-маркетинга.

Сейчас интернет-реклама - это самый развивающийся сектор рекламной индустрии России. Ее совокупный объем по оценкам Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) в январе-сентябре 2007 г. вырос в сравнении с аналогичным периодом 2006 г. на 53% и составил 2,7 млрд. рублей. [6]

Направленность интернет-рекламы та же, что и у рекламы традиционной: развитие товарооборота, повышение конкурентоспособности товара и фирмы, распространение информации о свойствах и

цене продукта. Однако есть одна особенная цель, например, привлечь людей на web-сайты организации.

Интернет-реклама обладает большими преимуществами над рекламой традиционной, например:

- благодаря интерактиву интернета реклама может оказывать и пассивное, и активное воздействие;
- интернет позволяет рекламе быть более заметной, яркой и интересной. Гипермедийность даёт большие преимущества, так как можно использовать не только текст и графику, но и звук, и анимацию;
- интернет позволяет эффективно влиять на целевую аудиторию и отдельных пользователей;
- интернет позволяет расширять оперативный и стратегический контроль, а также анализировать результаты рекламных компаний.

Также интернет-реклама имеет свои недостатки:

- аудитория интернета не настолько большая, чтобы распространять товары массового потребления;
- значительная часть аудитории – дети и подростки, которые не являются в большинстве своём платежеспособными потребителями;
- постоянное появление новой информации приводит к быстрому устарению той, что была до неё. Большая доля ссылок на интернет-ресурсы становится устаревшей;
- для интернет-маркетинга в России существует такое препятствие, как пониженный уровень развития инфраструктуры связи. Это не позволяет быть интернету доступным для всего населения регионов РФ;
- правовая система в сети Интернет недостаточно развита во всех странах, а значит возникает проблема регуляции деятельности физических и юридических лиц.

Отличия интернет-маркетинга и традиционного маркетинга не превышают их сходства. Именно поэтому мнения экспертов разделились. Одни считают, что интернет-маркетинг – это разновидность традиционного маркетинга, но на другой площадке; другие считают, что интернет-маркетинг – это отдельная часть маркетинга, имеющая свою специфику и уникальность.

Список литературы

1. Векшинский А.А. Интернет-маркетинг как новое направление в современной концепции маркетинга взаимодействия / А.А. Векшинский, Д.Ф. Тывин // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2012. – № 2. – С. 102-108.
2. Буркова Д. С. Разработка конкурентных преимуществ интернет-магазина в условиях цифровой трансформации в розничной торговле // Новая наука: современное состояние и пути развития. - 2016. - №8. С. 206-209
3. Амирова Д.Р. Преимущества использования инструментов Интернет-маркетинга для современных компаний // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018 - №2 - С. 14-17.
4. Лужнова Н.В. Выбор инструментов продвижения в процессе организации рекламной кампании в сети интернет / Н.В. Лужнова, И.Б. Береговая, И.А. Тарануха // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2017.- № 2. – С. 19-22.
5. Савинов Ю. А. Конюхова Ю. А., Эффективность международного маркетинга в сети Интернет // Российский внешнеэкономический вестник. - 2008. - №12. - С. 51-62
6. Миннивалеев Ф.М. Интернет-маркетинг как современное средство коммуникации // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011 - № 3(19). С. 112-115.
7. Блок, М.А. Основы интернет-рекламы: учебное пособие / М.А. Блок – Орел: Издательство ОрелГИЭТ, 2008 г – 84 с.

УДК 339.138:004.738.5

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТА ОЦЕНКИ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА

СТАСЕНКО ЕЛИЗАВЕТА ПАВЛОВНА,
МЕРЖА КСЕНИЯ ВАЛЕРЬЕВНА

Студенты

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Научный руководитель: Корнева Ольга Юрьевна

к.э.н., доцент (ШИП)

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Аннотация: на сегодняшний день не существует инструментов анализа стратегии продвижения, дающих гарантию эффективности кампании до её внедрения. Целью данной работы является разработка идеи нового инструмента, который позволит с высокой точностью оценить стратегию продвижения до ее реализации. В ходе статьи были изучены и проанализированы существующие инструменты оценки эффективности стратегии; исследован существующий опыт других авторов на эту тему; разработаны ключевые шаги для создания инструмента оценки стратегии, основанного на технологии Big Data.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, большие данные, стратегия, продвижение, интернет.

PRODUCT INTERNET PROMOTION STRATEGY EVALUATION

Stasenko Elizaveta Pavlovna,
Merzha Ksenia Valerevna

Scientific adviser: Korneva Olga Yuryevna

Abstract: to date, there are no tools for analyzing the promotion strategy, which guarantee the effectiveness of the campaign before its implementation. The aim of this work is to develop the idea of a new tool that will allow us to accurately evaluate the promotion strategy before its implementation. During the article, existing tools for assessing the effectiveness of the strategy were studied and analyzed; the existing experience of other authors on this topic is investigated; key steps have been developed to create a strategy assessment tool based on Big Data technology.

Key words: digital marketing, big data, strategy, promotion, the Internet.

Создание стратегии в продвижении продукта – один из важнейших основополагающих этапов. Она, как фундамент, на котором строится вся маркетинговая деятельность. По статистике, около 90% всех стартапов становятся банкротами в первый год деятельности по причине отсутствия правильно разработанной стратегии (по подсчетам Startup Genom Report) [1].

На данный момент существующие технологии позволяют оценить эффективность стратегии только после ее реализации. Существование инструмента, который может с высокой точностью гарантировать успешность стратегии развития, позволило бы бизнесу построить высокоэффективную стратегию продвижения с минимальными рисками.

Цель данного исследования – выбор принципиальных шагов для создания инструмента оценки

стратегии продвижения продукта в онлайн среде.

В настоящее время не существует инструмента оценки стратегии продвижения до начала ее внедрения. Маркетологи создают стратегию на основе своего опыта, знаний и маркетинговых исследований – целевой аудитории, спроса на продукт, каналов продвижения, конкурентной среды, самого рынка.

На основе исследований следующих авторов: Бочкова Е. В., Авдеева Е. А., Щербаков Д. С., был сделан вывод, что в настоящее время технология big data применяется в России для определения целевой аудитории, спроса, интересов и активности потребителей [2].

Пономарев А.И. и Пономарева А.М. изучали оценку эффективности стратегии продвижения на основе таких показателей как: рентабельность, конверсия, срок окупаемости. То есть по данным, полученным после реализации стратегии продвижения [3].

В наши дни технологии класса Big data набирают все большую популярность, в связи с постоянным ростом количества информации, используемой компаниями. Эксперты в области IT-технологий высказывают мнение, что расширение Big Data и ускорение темпа роста стало объективной реальностью. Ежесекундно гигантские объемы контента генерируют такие источники, как социальные сети, информационные сайты, файлообменники - и это лишь сотая часть поставщиков. Согласно исследованию IDC Digital Universe, в 2020 г. на каждого живущего на Земле человека будет приходиться более, чем 5000 Гб данных. Их стремительный рост, а также намерения получить больше знаний о своих клиентах толкает крупные компании на поиски технологий, которые помогут сохранять огромные объемы данных, получать и анализировать информацию из недоступных или труднодоступных ранее источников.

Информация, полученная в сети Интернет – один из важнейших аспектов успешного прогнозирования результатов маркетинговой стратегии продвижения онлайн. Анализ больших данных давно и успешно применяется для определения целевой аудитории, интересов, спроса, активности потребителей. Тем самым Big Data является точнейшим инструментом для оценки и анализа данных в сети.

Исходя из этого, необходимо разработать инструмент для оценки эффективности стратегии продвижения, позволяющий совершить её точный анализ до момента реализации.

Данный инструмент может основываться на анализе определенных показателей в сети с помощью технологии Big Data и на основании их анализа совершать оценку предложенной стратегии, состоящей из системы инструментов продвижения.

Оценка стратегии действует по описанному алгоритму.

На первом этапе инструмент предполагает анализ следующих измеряемых показателей эффективности (метрик), которые были получены за предыдущие периоды для кампаний со схожей деятельностью и целевой аудиторией:

- кликабельность;
- взаимодействие с рекламой;
- поведение на сайте;
- конверсии;
- поисковые запросы;
- метрики, применяемые в социальных медиа;
- положение в поисковой выдаче.

Далее, на основании полученных данных, инструмент производит оценку, как каждая из перечисленных выше метрик должна отражаться в разработанной стратегии продвижения и сравнивает полученные данные с предложенной стратегией, тем самым производя её оценку.

Оценка может выражаться в процентах:

0-20% эффективности – очень низкая вероятность достижения поставленных целей. Необходимо пересмотреть всю стратегию, продукт нерелевантен целевой аудитории. Высок риск невозврата инвестиций в продвижение.

21-40% -низкая эффективность стратегии, большинство инструментов стратегии продвижения неэффективны в рамках заданных параметров.

41-60% - средняя вероятность эффективности. Часть инструментов может быть неэффективной в рамках выбранных параметров.

61-80% - высокая вероятность достижения поставленных целей. Стратегия подобрана верно, но есть моменты/инструменты, которые можно доработать.

81-100% - очень высокая вероятность успеха стратегии продвижения. Можно реализовать с минимальными рисками. Продукт и целевая аудитория релевантны друг другу.

Согласно полученному проценту эффективности, принимается решение о дальнейших действиях. Это может быть полное изменение стратегии, частичная замена инструментов на более эффективные, либо при высокой оценке стратегия остается без изменений и может быть запущена в реализацию.

У данного метода существуют следующие недостатки - необходимость загрузки большого количества статистических данных по результатам различных стратегий продвижения; необходимость сбора очень большого количества удачных и неудачных примеров реализации стратегий продвижения; необходимо учесть, что в каждой нише работают свои определенные каналы и инструменты; метод не учитывает другие особенности бизнеса, которые могут повлиять на конечный результат; необходимо обеспечить конфиденциальность и сохранность данных [4].

Также при запуске данной технологии сперва необходимо провести достаточное количество тестов, которые покажут эффективность и целесообразность использования.

Предложенная технология позволяет выбрать наиболее эффективную стратегию продвижения конкретному бизнесу. При этом нивелируются человеческие факторы, такие как отсутствие достаточного опыта, профессиональное образование, навык построения стратегии. Инструмент позволяет оценить эффективность стратегии продвижения еще до начала ее реализации, что значительно снижает риск провала стартапа.

Технология помогает минимизировать риски, подобрать и оценить стратегию, но при этом технология трудоемка на первоначальном этапе разработке и требует учета специфики конкретной ниши.

Список литературы

1. Почему «взлетает» только 1% стартапов - и это нормально [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/339113-pochemu-vzletaet-tolko-1-startapov-i-eto-normalno> (18.12.2019)

2. Бочкова Е. В., Авдеева Е. А., Щербаков Д. С. Особенности применения информационной технологии Big Data в маркетинговой деятельности российских компаний В2С-сектора // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-primeneniya-informatsionnoy-tehnologii-big-data-v-marketingovoy-deyatelnosti-rossiyskih-kompaniy-b2c-sektora> (21.12.2019)

3. Пономарева А.М., Пономарев А.И. Оценка эффективности продвижения как функция менеджмента: современные подходы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-prodvizheniya-kak-funktsiya-menedzhmenta-sovremennye-podhody> (21.12.2019)

4. Технологии Big Data: как использовать большие данные в маркетинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.uplab.ru/blog/big-data-technologies/> (15.12.2019)

5. Что такое Big Data - большие данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.oracle.com/ru/big-data/guide/what-is-big-data.html> (15.12.2019)

6. Цифровая экосистема Real-Time Bidding [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://rtb-media.ru/wiki/> (16.12.2019)

7. Alytics - система сквозной аналитики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://alytics.ru/> (16.12.2019)

8. Т. А. Лезина, Т. А. Лукичёва, И. Н. Сидоров Рекламная кампания в интернете: проблема измерения эффекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/reklamnaya-kampaniya-v-internete-problema-izmereniya-effekta> (18.12.2019)

9. Конкс В.Я., Краснов Е.В., Сумарокова Е.В. Цифровые технологии маркетинга и продаж: big data и эффект синергии // Вестник университета. - 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-marketinga-i-prodazh-big-data-i-effekt-sinergii> (18.12.2019)

УДК 658.562.012.7:004.853:316.472.4

ВЕРОЯТНОСТЬ ПОЯВЛЕНИЯ СЕРТИФИКАЦИОННОГО ЦЕНТРА ОТ INSTAGRAM ДЛЯ ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ОНЛАЙН-КУРСОВ, ПРОДВИГАЕМЫХ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ

АСАЕВИЧ АЛИНА ВАЛЕРЬЕВНА

магистрант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

*Научный руководитель: Корнева Ольга Юрьевна**к.э.н., доцент**ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»*

Аннотация: на сегодняшний день в социальной сети Instagram существует большое количество пользователей, которые создают собственные онлайн-курсы и продвигают их через личный аккаунт. Онлайн-обучение с каждым годом набирает обороты и в связи с этим появилось большое количество курсов, и как следствие становится сложнее выбрать обучение, которое будет действительно качественное. Целью данной работы является прогноз появления сертификационного центра от Instagram, который приведет к повышению качества онлайн-курсов, создаваемых пользователями социальной сети. В ходе статьи были изучены и проанализированы существующие инструменты выбора онлайн-курсов для персонального обучения; исследованы существующие статьи других авторов на данную тему; сделан прогноз появления нового сертифицированного центра и выдачи лицензий от социальной сети Instagram.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, обучение, онлайн-обучение, социальные сети, Инстаграм

THE POSSIBILITY OF LAUNCHING A CERTIFICATION CENTER ON INSTAGRAM TO ENHANCE THE QUALITY OF ONLINE COURSES PROMOTED THROUGH THE SOCIAL NETWORK

Asaevich Alina*Scientific adviser: Korneva Olga Yuryevna*

Abstract: nowadays there is a large number of users on social network apps like Instagram. They create their own online courses and promote them through personal accounts. Online education is gaining momentum every year. Therefore, the amount of courses are rising, and as a result it gets more difficult to find a course that is quite relevant. The aim of the article is to forecast the launching of a certification center on Instagram, which would help to enhance the quality of online courses created by users of the social network. The article examines current tools for choosing a proper online course. Reviewed some existing articles of other authors on this topic. Forecasted the launching of a certification center for granting licenses from social network like

Instagram.

Key words: digital marketing, education, online education, social networks, Instagram

С развитием технологий и появлением новых гаджетов с каждым годом увеличивается количество интернет-пользователей. В связи с этим онлайн-обучение становится одним из трендов в современном мире. Потенциальных клиентов привлекают в сети интернет, настраивая рекламу на определенные площадки и социальные сети. В январе 2019 года общее количество интернет-пользователей насчитывалось 4,39 млрд человек, в то время как активных пользователей социальных сетей достигло уровня 3,48 млрд. Если сравнивать с данными на 2014 год, то число интернет-пользователей во всем мире увеличилось более чем на 1,9 миллиарда, то есть на 75% за 5 лет. Количество человек, которые заходят в социальные сети с мобильных устройств составило 3,26 млрд, что выше на 10% по сравнению с 2018 годом [1].

На сегодняшний день качество онлайн-курса, рекламируемого пользователями через Instagram, можно оценить по квалификации преподавателя, его опыту работы в данной сфере, отзывам учеников или самостоятельно уже после его прохождения. Существование дополнительного инструмента, который может гарантировать качество онлайн-курса позволило бы потенциальной аудитории приобретать понравившееся обучение с минимальными рисками.

Цель данного исследования – прогноз появления сертификационного центра от Instagram, который позволит пользователям социальной сети продвигать только качественные онлайн-курсы, отвечающих определенным стандартам и требованиям.

По данным www.similarweb.com социальная сеть Instagram является шестым сайтом в мире по частоте посещения [2]. Количество активных учетных записей на январь 2019 составило 1 млрд [3]. Данная социальная сеть пользуется популярностью у маркетологов не только благодаря росту пользователей, но и как дополнительный инструмент для продаж, а иногда и как основной. В связи с этим начало набирать обороты продвижение онлайн-обучения по различным тематикам в этой социальной сети. Популярность онлайн-обучения привела к появлению курсов по созданию онлайн-школ. Отсюда следует, что по заданному шаблону и алгоритму действий каждый может создать собственную онлайн-школу. При этом владея навыками ведения красивого профиля, копирайтинга и грамотного продвижения можно привлечь достаточное количество подписчиков на свой профиль и набирать учеников на свои курсы. Не исключено, что создатели онлайн-курсов в той или иной области могут не обладать необходимым опытом, навыками и компетенциями.

Сегодня доступно два формата удаленного обучения: синхронный и асинхронный. Синхронное обучение проходит в режиме реального времени (например, вебинары, прямые эфиры). Асинхронный формат подразумевает доступ к учебным материалам, при этом заниматься можно в удобное время.

Одним из плюсов онлайн-обучения является то, что его можно пройти без привязки к определенной локации и для запуска процесса необходимо только wi-fi и гаджет (телефон, ноутбук, компьютер). Кроме этого выделяют следующие преимущества дистанционного обучения [4]:

- большой выбор специализированных тем;
- доступная цена (онлайн-курсы можно пройти бесплатно, либо стоимость ниже аналогичного обучения в офлайн);
- удобство (возможность совмещать с работой или учебой; не терять время на дорогу к месту проведения в офлайн; пропущенные уроки можно посмотреть в записи);
- нет привязки к стране (возможность прохождения англоязычных курсов, при этом заодно можно повысить знание языка и обменяться опытом).

Основным каналом привлечения аудитории через Instagram на обучение является личный аккаунт. Пользователь активно ведет страницу, записывает сторис, выкладывает посты (информационные, полезные, развлекающие), использует таргетированную рекламу, тем самым создавая личный бренд и повышая к себе уровень доверия. Запись на онлайн-курсы обычно осуществляется несколькими способами:

- 1) Написать в директ (личное сообщение в Instagram).

- 2) Пройти по ссылке в профиле, ведущей на сайт, и заполнить форму заявки.
- 3) Написать менеджеру (представителю), который ведет запись.
- 4) Пройти по ссылке в профиле, ведущую напрямую в мессенджер.

Для проведения собственного онлайн-курса пользователь Instagram использует сторонние платформы, либо закрытый профиль в самой социальной сети, созданный специально для новых обучающихся. В закрытом профиле проводятся прямые эфиры, которые можно посмотреть в записи в течение 24 часов. На сторонних платформах не везде предусмотрена запись проведенного вебинара. Пользователи, создающие онлайн-курсы, прибегают к следующим инструментам, чтобы будущие ученики выбрали именно их курс [5]:

- 1) Создают бесплатный видеоурок и дают его за подписку или репост.
- 2) Продают набор из нескольких курсов со скидкой.
- 3) Используют данные о количестве человек прошедших курс.
- 4) Собирают отзывы.
- 5) Дают гарантию возврата денег в течение определённого срока.
- 6) Предлагают рассрочку при покупке дорогого курса или пакета курсов.
- 7) Участвуют в обсуждениях в комментариях у аккаунтов конкурентов.
- 8) Проводят прямые эфиры и отвечают на вопросы подписчиков.

Из вышеприведенных способов привлечения обучающихся, нельзя четко спрогнозировать качество обучения до его прохождения.

Купцов А. в статье «Как выбрать онлайн-курсы для персонального обучения» рекомендует обращать внимание на следующие пункты [6]:

1) Язык. Выбирать курс на том языке, который будет комфортен для восприятия, чтобы понимать всё досконально и сохранять максимальную концентрацию.

2) Формат. Выбирать синхронное обучение, если важна социальная составляющая и соревновательный дух. При этом стоит учитывать, что занятия начинаются в определенное время. Асинхронный формат позволяет заниматься в любое удобное время и подойдет тем, кто обладает самодисциплиной, достаточной мотивацией и навыками тайм-менеджмента.

3) Отзывы. Полезными отзывами будут от друзей и знакомых, кто уже прошёл обучение. Это люди, которым каждый доверяет больше всего и находится в одном культурном слое, поэтому вероятность, что понравится данное обучение, выше. Отзывам в интернете полностью доверять не стоит.

4) Платформа. Популярные платформы, такие как Coursera, Udemy, edX, Udacity зарабатывают на комиссии с продажи курсов. Зачастую по ряду факторов они стремятся в первую очередь расширить ассортимент образовательных программ, а не повышать их качество. При этом курсы на некоторые платформы, может разместить только ВУЗ или компания, но внутри обучения в итоге может оказаться устаревшая информация, некачественный видеоконтент и другое.

5) Преподаватель. Необходимо проверить информацию: удалось ли ему самому реализовать проект в этой сфере, как давно практикует, состоялся ли сам в этой сфере. Сейчас активизировались акселераторы, которые предлагают любому человеку открыть онлайн-школу различных тематик.

6) Стоимость. Дорогой курс не означает качественный. Для начала стоит посмотреть информацию в открытых источниках, видео на YouTube или пройти бесплатный курс или пробный урок. Это позволит понять, действительно ли тема вам интересна.

Исходя из этого, необходимо найти метод, благодаря которому создаваемые онлайн-курсы отвечали бы определенным требованиям.

Одним из таких способов может стать создание в будущем сертификационного центра от Instagram. На основании предъявляемых требований к онлайн-курсам сократится число некачественного обучения. При отсутствии у создателя курса сертификации от центра социальной сети обучающийся принимает решение о дальнейших действиях. Это может быть полный отказ от обучения, либо приобретение только части курса.

При создании сертификационного центра от социальной сети Instagram могут быть следующие недостатки – высокий порог вхождения для продвижения онлайн-обучения в Instagram; необходимость

сбора различной документации; снижение лояльности пользователей и уход в другие социальные сети.

Для осуществления данного подхода необходимо провести некоторое количество тестов, которые покажут согласны ли будут пользователи на дополнительные издержки в связи с появлением сертификационного центра.

Предложение создания сертификационного центра позволит повысить качество онлайн-курсов, предлагаемых в социальной сети Instagram. При этом будет учитываться профессиональное образование преподавателя, его практический опыт, проверена внутренняя составляющая курса. Сертификация онлайн-обучения в социальной сети Instagram позволит пользователям приобретать качественное и проверенное обучение и минимизировать риски при покупке.

Список литературы

1. Сергеева Ю. Вся статистика интернета на 2019 год – в мире и в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii/> (19.12.2019)
2. Рейтинг лучших сайтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.similarweb.com/top-websites> (10.01.2020)
3. Instagram в цифрах и фактах: актуальная статистика 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://blog.ingate.ru/detail/instagram-v-tsifrakh-i-faktakh-aktualnaya-statistika-2019/> (20.12.2019)
4. Онлайн-образование: 7 ключевых трендов 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://geniusmarketing.me/lab/onlajn-obrazovanie-7-klyuchevyx-trendov-2018-goda/> (17.01.2020)
5. Попов А. Продвижение курсов онлайн обучения в Инстаграм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://socialkit.ru/blog/post/prodvizhenie-kursov-online-obucheniya-v-instagram>
6. Купцов А. Как выбрать онлайн-курсы для персонального обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://vc.ru/hr/46051-kak-vybrat-onlayn-kursy-dlya-personalnogo-obucheniya>
7. Калинина С.Д. Массовые открытые онлайн курсы (МООС): педагогический ресурс или маркетинговый ход? /С.Д. Калинина // Сборник докладов и тезисов Форума «Преподаватель в среде e-learning» // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. — М., 2014. — С.82-86.

УДК 339.138

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ

МОИСЕЕВА ПОЛИНА ИГОРЕВНАМагистрант,
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»*Научный руководитель: Валькович Ольга Николаевна*
К.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: на сегодняшний день данная тема актуальна в связи с тем, что рыночное поведение компаний в купе со структурой рынка определяют эффективность его деятельности. В рыночном поведении организации отражаются ее особенности, место, занимаемое на рынке и стадия ее развития. Все эти характеристики имеют интеграционный характер и учитываются при разработке рыночной стратегии.

Ключевые слова: рыночное поведение, потребитель, рынок, маркетинг, ценности

CONSUMER BEHAVIOR AS A FACTOR IN SHAPING THE FIRM'S MARKET BEHAVIOR

Moiseeva Polina Igorevna*Scientific adviser: Valkovich Olga Nikolaevna*

Abstract: today, this topic is relevant due to the fact that the market behavior of companies, together with the structure of the market, determine the effectiveness of its activities. The market behavior of an organization reflects its characteristics, the place it occupies in the market, and the stage of its development. All these characteristics have an integration character and are taken into account when developing a market strategy.

Key words: market behavior, consumer, market, marketing, values.

У современных успешных компаний есть общая черта: в основе их успеха лежит ориентация на потребителя и преданность маркетингу. Данные фирмы прилагают усилия для того, чтобы выявить и удовлетворить потребности клиентов на четко определенных целевых рынках. Они стимулируют своих сотрудников обеспечивать потребителей продукцией высшего качества, максимально удовлетворяя их запросы.

Рыночное поведение напрямую связано с клиентами, которые представляют собой жизненно важный компонент данной системы. Каждому из нас ежедневно приходится выступать в роли покупателя: супермаркет, банк, больницы. Создание потребительской ценности и удовлетворение потребностей лежит в основе современной рыночной и маркетинговой теории и практики.

Рыночное поведение фирмы – это те действия и задачи, которые реализует фирма в зависимости от влияния тех или иных факторов на данный момент, а также на перспективу.

В центре современной рыночной и маркетинговой деятельности любой организации стоит потребитель, процесс принятия решений о покупке и факторы этого решения. Потребитель определяет

структуру и содержание маркетингового комплекса, а поведение каждого из нас является следствием выбора фирмы той или иной стратегии.

Стратегический маркетинг заключается в использовании сильных сторон компании для эффективного обслуживания клиентов. Данная стратегия включает в себя три компонента: сегментирование товара, установление и поддержание выгодных отношений с покупателями, стратегии конкурентной борьбы.

Потребители сильно различаются между собой, поэтому каждой компании необходимо удовлетворять потребности отдельных групп покупателей. Соответственно, для разделения рынка прибегают к сегментированию, вырабатывая стратегии для эффективного обслуживания клиентов. Сегментирование рынка – это процесс разделения единого потребительского рынка на некоторое количество сегментов по какому-либо фактору или признаку; группы покупателей с различными потребностями и характером поведения, для обслуживания которых требуются отдельные товары или комплексы маркетинга [1]. Компания оценивает свои преимущества по сравнению с конкурентами, чтобы отобрать целевые группы, оценив привлекательность сегментов рынка и выбрав один или несколько сегментов для обслуживания. Позиционирование обеспечивает товару четкое, ясно обозначенное и желаемое место в сознании целевых потребителей относительно товаров конкурентов. Товар данной фирмы должен восприниматься как уникальный, создав таким образом позицию товара – идентификацию товара покупателями на основании важных признаков.

Далее необходимо рассмотреть маркетинг отношений. Это означает построение долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: покупателями, поставщиками, дистрибьютерами [2]. Для этого современные компании не только разрабатывают стратегии для привлечения новых потребителей, но и удерживают имеющихся покупателей для налаживания с ними долгосрочных отношений. В основе всего вышеуказанного лежит удовлетворение клиентов и создание высшей потребительской ценности.

Также важно рассмотреть конкурентные стратегии. Кроме удовлетворения потребностей покупателей, маркетинговые стратегии должны обеспечивать компании преимущества над конкурентами. Фирма, проанализировав свои размеры и положение в отрасли, определяет, какую позицию ей следует занять для завоевания превосходства над соперниками, то есть необходим постоянный анализ конкурентов, сравнивая потребительские ценности товаров, цены и другие параметры.

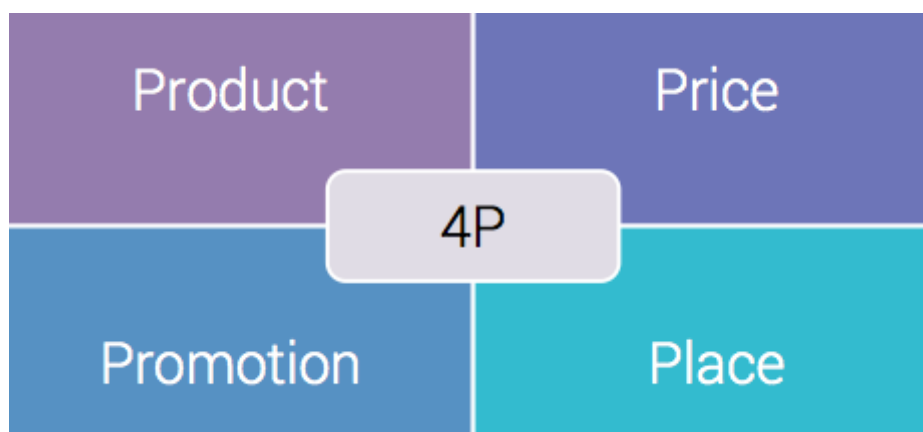


Рис. 1. Комплекс инструментов в маркетинге

Выбор конкурентной маркетинговой стратегии зависит от положения компании в структуре отрасли. Фирма, занимающая ведущее место на рынке, может избрать стратегию лидера. Претендентом на лидерство называются компании, агрессивно атакующие конкурентов, чтобы отвоевать у них долю рынка. Также существуют компании-последователи, которые стремятся к стабильной доле рынка и получают прибыль, повторяя маркетинговые действия конкурентов. И четвертое положение фирмы – это фирма, обслуживающая небольшие сегменты рынка, которые другие компании игнорируют или не заметили по каким-либо причинам [3, С. 72-75].

Определив общую конкурентную стратегию, компания готова приступить к планированию конкретных элементов комплекса маркетинга. Комплекс маркетинга – это определенный набор поддающихся контролю инструментов, средств и практических мер воздействия на рынок, благодаря которым производители вызывают желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка и регулируют спрос на свой продукт [4]. Как правило, эти инструменты объединяются в четыре группы переменных, которые известны как «четыре Р» (Рис. 1).

1. Товар(product) – любой предмет, предлагаемый на рынке и способный удовлетворить потребности покупателей;

2. Цена(price) – денежная сумма, запрашиваемая за товар или услугу, или сумма ценностей, которые потребитель обменивает на преимущества, получаемые от обладания либо пользования товаром;

3. Продвижение(promotion) – деятельность по информированию целевых покупателей о достоинствах товара и их убеждению в выгодности его покупки; компании проводят специальные мероприятия по стимулированию сбыта, стараясь убедить покупателей приобрести их товар;

4. Распределение(placement) – вся деятельность компании по доставке товаров или услуг в места нахождения целевых покупателей.

Эффективная программа маркетинга предполагает строгую координацию элементов комплекса маркетинга и направлена на достижение маркетинговых целей компании.

В заключение необходимо сказать, что центральное место в рыночных отношениях занимает потребитель и его поведение. Поэтому для успешного функционирования фирмы на рынке важно учесть отношение покупателей к товарам различных марок, изучить стадии принятия решений, а также степень удовлетворенности потребителя, используя при этом наиболее подходящую для компании стратегию.

Список литературы

1. Сегментирование рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL:http://studopedia.ru/4_2902_segmentirovanie-rinka.html (21.01.2020).

2. Записки маркетолога: маркетинг отношений. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL:http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/relationship_marketing/ (21.01.2020).

3. Котлер Ф., Вонг В., Сондерс Дж., Армстронг Г. Основы маркетинга, 5-е европейское издание.: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2016.

4. Блог Юлии Марзан. Школа эффективных продаж: комплекс маркетинга (маркетинг микс, маркетинговая смесь, концепция «4 Р»).

© П.И. Моисеева, 2020

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.6

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

АНДРУХИВ А.А.

студентка 1 курса магистратуры
Нижнекамский химико-технологический институт
(филиал) ФГБОУ ВО «Казанский национальный
исследовательский технологический университет»

Аннотация: Любая предпринимательская деятельность направлена на получение прибыли от своей хозяйственной деятельности. Получив прибыль, организация проводит ее анализ с целью поиска путей и направлений ее увеличения. На основе полученных финансовых результатов организация строит свою дальнейшую стратегию развития. Эффективная система управления финансовыми результатами - это один из факторов, определяющих перспективы развития организации, ее будущую инвестиционную привлекательность, кредитоспособность и в конечном счете рыночную стоимость.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, хозяйственная деятельность предприятия.

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

Andrukhiv A.A.

Annotation: Any entrepreneurial activity is aimed at making a profit from its economic activity. Having made a profit, the organization carries out its analysis in order to find ways and directions for its increase. Based on the financial results obtained, the organization is building its further development strategy. An effective financial performance management system is one of the factors determining the development prospects of an organization, its future investment attractiveness, creditworthiness and, ultimately, market value.

Keywords: financial results, profit, economic activity of the enterprise.

Финансовый результат – это итог деятельности организации. В условиях рыночной экономики главным результатом деятельности организации является прибыль. Прибыль является главным двигателем всех действий организации, она является важным источником финансирования организации, его развития, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей персонала и собственников используемого капитала.

Любая организация заинтересована в хороших положительных результатах своей деятельности. Благодаря этому организация может расширить свою деятельность, увеличить свои мощности, выплачивать дивиденды, материально заинтересовывать персонал. Финансовый результат служит показателем для организации в своей значимости. Финансовый результат представляет собой показатель деятельности организации за временной период.

Таким образом, финансовый результат – это комплексное понятие, отражающее совместный результат от коммерческой и производственной деятельности организации в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли, проведение факторного анализа результата от продажи необходимы для оценки финансовых показателей и экономического прогнозирования.

Актуальность изучения особенностей анализа финансовых результатов заключается в том, что именно он позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия и деятельности в целом.

Тема анализа финансовых результатов деятельности предприятия достаточно хорошо и подробно исследована в современной российской экономической литературе. Среди целого ряда исследований и научных трудов, посвященных сущности, задачам и методикам анализа основных видов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, можно выделить работы И.Т. Балабанова, Е.В. Никифорова, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой и др.

Анализ финансового состояния - это обязательная составляющая финансового менеджмента любой компании. Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности.

Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах.

Определение экономического содержания финансового результата деятельности предприятия, изучение его видов, раскрытие задач анализа и формирование методики проведения анализа занимают одно из центральных мест в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности.

Основной целью анализа финансовых результатов является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия. Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие задачи:

- контроль за выполнением планов реализации продукции и получения прибыли, изучение динамики;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на формирование финансовых результатов;
- выявление резервов роста прибыли;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйствования организации по всем направлениям ее деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления ее финансовых отношений со всеми участниками предпринимательской деятельности.

Важным этапом аналитической работы является выявление резервов увеличения прибыли. Признание того факта, что в настоящее время у большинства российских предприятий существуют проблемы по управлению, формированию, распределению прибыли, требует рассмотрения определенных методов разрешения данных вопросов.

В современных условиях прибыль становится основным источником социально-экономического развития предприятий. Это явление сопровождается резким повышением заинтересованности последних в росте денежных доходов.

Чистый доход предприятия представляет собой сумму денежных средств, предназначенных для формирования фондов социального назначения и используемых для осуществления производственно-го и социального развития, материального поощрения работников.

Эффективное использование прибыли, возможно, лишь при согласованности действий системы экономических рычагов. При этом первостепенное значение имеет реализация продукции. Во-первых, потому, что в процессе продажи товаром на рынке происходит возмещение израсходованных средств производства. Во-вторых, реализация продукции — это тот момент, когда произведенный продукт получает признание на рынке. Любая заминка в реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а значит, ведет к снижению эффективности деятельности предприятия.

Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия — производствен-

ной, непроизводственной и финансовой. Это значит, что на размерах прибыли отражаются все стороны деятельности предприятия.

Таким образом, финансовые результаты - это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2018. 243с.
2. Ковалев В.В. – финансовый анализ: методы и процедуры, М.: Финансы и статистика, 2017. 560 с.
3. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки.- М.: ИКЦ «Дис», 2018.
4. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: «Маркетинг», 2019. – 693с.
5. Сафицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е издю перераб. И доп. – Минск: «Новое знание», 2019. 688с.

© А.А. Андрухив, 2020

УДК 336

РАЗВИТИЕ И РОЛЬ ДЕНЕГ В ЭКОНОМИКЕ

ГАСHEВ НИКИТА АНДРЕЕВИЧ

Студент

ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова»

Аннотация: в данной статье автор анализирует развитие и роль денег в экономике, а также их основные функции. Основная идея статьи определяется оценкой сущности денег на разных этапах: от товарных до электронных денег.

Ключевые слова: происхождение, виды денег, развитие, номинал, денежная масса.

MONEY AND ITS ROLE IN THE ECONOMY

Gashev Nikita Andreevich

Abstract: in this article, the author analyzes the development and role of money in the economy, as well as its main functions. The main idea of the article is determined by the assessment of the essence of money at different stages: from commodity to electronic money.

Key words: origin, types of money, the development of the nominal money supply.

Сегодня в экономической литературе можно различить два подхода к вопросу о происхождении денег: рационалистический (субъективный) и эволюционный (объективный).

Рационалистический подход объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми об использовании денег в качестве инструмента обмена. Эволюционный подход связывает происхождение денег с объективными причинами: экономическим ростом, общественным разделением труда, выделением особого товара, движением стоимости, необходимостью соблюдения эквивалентности обмена [1].

Большой вклад в развитие теории происхождения денег внес К. Маркс. Он доказал, что деньги возникли в результате длительного исторического развития товарного производства и обмена [2].

Сущность денег характеризуется их участием в:

- 1) различных видах и формах общественных отношений;
- 2) перераспределении валового национального продукта (ВНП), в приобретении недвижимости, земли;
- 3) определении цен, выражающих стоимость товаров. Товары обладают стоимостью, которая определяется совокупным объемом общественно необходимого труда.

Существует множество определений денег, характеризующих сущность денег, которые в основном сводятся к тому, что деньги – это всеобщий эквивалент, средство выражения ценности товарных ресурсов, участвующих в данное время в хозяйственной жизни общества [1].

Функции характеризуют особенности использования денег. Известно, что сущность любой экономической категории может быть выражена в реализуемых ею функциях.

В различные этапы развития денежного обращения экономисты выделяли различные функции денег. Так, в пору марксистской идеологии было принято выделять пять функций денег [3]: меры стоимости (соизмерения стоимости); средства обращения (покупательного средства); средства накопления (сбережения); средства платежа (платежного средства); мировых денег.

Денежное обращение – это движение денег при выполнении ими функций средства обращения и средства платежа, а также при обслуживании процессов формирования сбережений и накопления капитала [2].

Деньги представляют собой исторически развивающуюся категорию. На разных этапах развития товарное производство предъявляет к ним различные требования, что определяет их эволюцию. В процессе эволюции происходит последовательная смена видов и форм денег.

К древнейшим видам денег относятся товары, которые использовались повседневно, а при обмене служили всеобщим эквивалентом. Например, продовольственные деньги воплощались в форме скота, соли, чая, зерна.

С развитием ремесла и земледелия скот перестал быть основным предметом обмена, а в ремесленном производстве большое значение приобрели металлы. Роль денег перешла к металлам сначала в виде слитков разной формы, а с VII в. до н.э. – в форме чеканенных монет. В докапиталистических формациях роль денег выполняли медь, бронза, серебро, золото; с развитием товарного производства денежным товаром становятся золото и серебро [2].

За 400-летний период золото поступательно вытесняло серебро. Таким образом утвердился второй вид денег: полноценные, или действительные, деньги в виде серебряных или золотых слитков, а затем аналогичных монет и драгоценных камней.

Полноценные деньги, номинальная стоимость которых в основном соответствует стоимости содержащегося в них металла, при металлическом обращении одновременно играли роль всеобщего стоимостного эквивалента и выполняли все функции денег [1].

В ходе эволюции человечества полноценные деньги как элемент производственных отношений постепенно стали приходить в противоречие с производительными силами. Труднее стало обеспечивать потребности экономического оборота за счет дорогостоящих золотых монет, в связи с отставанием темпов его добычи от темпов товарооборота. В этих условиях формируются предпосылки для перехода к третьему виду денег – неполноценным деньгам, то есть заменителям денег, знакам денег. Номинальная стоимость неполноценных денег не соответствует их представительной стоимости.

Бумажные деньги, возникшие как бумажные знаки, представители золота и серебра, наделенные принудительным номиналом, со временем перестали размениваться на металл и постепенно стали соответствовать своему назначению, получив бумажное выражение, подкрепляемое властной силой государства с устанавливаемым им курсом [2].

При осуществлении эмиссии бумажных денег страны нередко нарушали условие их устойчивости – размен на золото согласно объявленному курсу. Войны и революции требовали больших расходов, приводивших к увеличению выпуска бумажных денег, вызывающему крупную девальвацию. Поэтому на протяжении второй половины XX века значение бумажных денег в качестве средств платежа в развитых странах неуклонно снижалось.

Более надежными оказались кредитные деньги как представители стоимости, создаваемые на основе кредита (банкноты, векселя и чеки). Они отличаются от бумажных тем, что одновременно являются знаками стоимости и кредитными документами, выражающими отношения между кредиторами и заемщиками. Кредитные деньги возникают, когда капитал овладевает самим производством и придает ему совершенно другую, неизменную и специфическую форму. Они образуются не из обращения, а из производства, кругооборота капитала. Поскольку основным объектом меновых отношений при капитализме становится не товар как таковой, а товарный капитал, то роль денег выполняет не денежный товар, а денежный капитал. Следовательно, не деньги выступают в форме денежного капитала, а денежный капитал – в форме денег.

С развитием банков, являющихся финансовыми посредниками, происходит концентрация свободных денежных капиталов, сбережений общества и последующее их использование в виде ссуд.

С XIV в. становится возможным использование вкладов на основе выписываемых чеков. Банки, выступая в качестве посредников в расчетах, устанавливают корреспондентские отношения, открывая друг у друга счета, что способствует дальнейшему развитию операции по взаимным зачетам [2].

Такие виды полноценных и неполноценных денег, как банкноты, разменная монета, депозиты до востребования, превратились в средства для обмена, общепринятые в определенном платежном обществе. Одновременно получили развитие различные ликвидные активы общества, которые, не будучи деньгами, могут быть легко обращены в них при небольшом риске потерь, принося при этом дер-

жателям некоторый доход. Такие деньги получили название «пассивные деньги» или квазиденьги. В эту группу входят срочные и сберегательные депозиты в коммерческих банках и специальных кредитно-финансовых институтах, депозитные сертификаты, депозиты в иностранной валюте.

Совокупность денег и квазиденег, зафиксированных на определенную дату, стала именоваться денежной массой. В развитых странах агрегаты денежной массы стали рассчитываться в первой трети XX века. В современных условиях в отдельных странах определяются от 4 до 13 агрегатов, состав каждого из которых может быть различен.

В конце XX в. получили распространение новые платежные средства — электронные деньги, отражающие дальнейший процесс эволюции видов денег [1].

Список литературы

1. Деньги в национальном и мировом хозяйстве / М. А. Портной. – М. : Магистр, 2017. – 496 с.
2. Деньги и денежное обращение : учеб. пособие / Н. Г. Щеголева, А. И. Васильев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 184 с. (Университетская серия).
3. Деньги, кредит, банки: учеб. Пособие / Б.Х. Алиев, С.К. Идрисова, Д.А. Рабаданова – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 288 с.

УДК 336

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА ЗА РУБЕЖОМ

ШАПОВАЛОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА

Студентка

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Статья посвящена анализу зарубежного опыта финансового мониторинга. Данную систему важно рассматривать как инструмент, который позволяет государству не только бороться с легализацией криминальных средств, но и оказывать макроэкономическое влияние на экономику в сфере инвестиционной привлекательности и информационной прозрачности.

Ключевые слова: банковская тайна, финансовые институты, отмывание денег.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM ABROAD

Shapovalova Svetlana Sergeevna

Annotatin: The article is devoted to the analysis of foreign experience in financial monitoring. It reveals the importance of description this system as a tool that allows the state not only to fight to the legalization of criminal funds, but also to exert a macroeconomic impact on the economy in the field of investment attractiveness and information transparency.

Key words: bank secrecy, financial institutions, money laundering.

Исследование финансового мониторинга является особенно актуальным, когда теневая экономика развитых стран продолжает расти после мирового экономического кризиса. Прежде всего, финансовый мониторинг необходимо рассмотреть, как инструмент, который позволяет государству не только бороться с легализацией криминальных средств, но и оказывать макроэкономическое влияние на экономику в сфере инвестиционной привлекательности и информационной прозрачности.

Важно понимать, что создание эффективной системы финансового мониторинга не сможет решить все проблемы, связанные с отмыванием активов. Ее функционирование должно быть обеспечено действенными национальными мерами государства в сфере определения экономических процессов.

Зарубежный опыт показывает, что высокий уровень организации финансового мониторинга и жесткое наказание за преступления в сфере отмывания денег, наблюдается в США. Финансовую сферу в данной стране контролируют следующие государственные органы: Служба по борьбе с финансовыми преступлениями, Налоговое управление, Федеральная таможенная служба, Секретная служба министерства финансов и другие уполномоченные органы. Для реализации финансового мониторинга была принят Правовой акт PATRIOT Act 2001, усовершенствованный в 2005 г., который установил три основных элемента системы противодействия легализации преступных доходов:

1. Разработка внутренних процедур по противодействию отмыванию денег;
2. Идентификация клиентов и его выгодоприобретателей;
3. Информирование о подозрительных операциях.

Интересно заметить, что правовая база в США, которая касается отмывания средств, оказывает сильное влияние на иностранные банки, физические и юридические лица, в том числе PATRIOT Act 2001 вызывает значительные расходы для всех, кто попадает в сферу его действия.

Также важно обратить внимание, что США запрещает взаимодействовать с банками-оболочками (shell banks), которые не зарегистрированы, не осуществляют отчетность и не являются объектом контроля со стороны органов банковского регулирования на территории страны. Министерство финансов США призывает в первую очередь осуществлять мониторинг за операциями на суммы от 10 тыс. долларов, транзакциями и банковскими операциями, в отношении которых есть сомнения.

В Канаде Министерству финансов подчиняется центр по анализу финансовых операций и отчетов (Financial Transactions and Reports Analysis Centre of Canada, FINTRAC), основными задачами которого являются:

- сбор и анализ запросов о сомнительных операциях, получаемых от канадских институтов;
- Предоставление сведения правоохранительным органам при наличии оснований для этого;
- содействие информированию населения по вопросам, связанным с противодействием легализацией преступных доходов.

Также нормы FINTRAC гарантируют, что любая личная информация, которая находится под контролем данного центра, защищена от несанкционированного доступа. Как и в США, обязательному мониторингу подлежат операции на сумму более 10 тыс. долларов США.

Контроль над реализацией финансового мониторинга в Германии входит в обязанность Финансовой разведки (Zentralstelle für Verdachtsanzeigen), которая следит как за кредитными учреждениями, так и за финансовыми, страховыми компаниями, филиалами иностранных кредитных учреждений. Важно выделить, что немецкая модель имеет следующие особенности:

- высокая автоматизированность;
- рискованный подход к оценке инвесторов финансовых операций.

Уполномоченным органом в системе финансового мониторинга в Великобритании является подразделение финансовой разведки – Служба внутренних доходов (National Criminal Intelligence Service Economic Crime Unit, NCIS ECU), которая подотчетна Министерству Финансов.

Одна из главных характерных черт английской модели состоит в запрете передачи сведений о налоговых правонарушениях сторонним организациям. Однако в 2005 году наметилась тенденция к усилению координации всех участников, деятельность которых связана с противодействием легализации преступных доходов.

Во Франции можно наблюдать административную модель финансового мониторинга, характерными чертами которой являются: континентальная консервативность и более либеральный характер. Критерием исследования сделок на сомнительность является мотивированное подозрение относительно финансовых операций, которые имеют признаки легализации криминальных доходов. Уполномоченным органом в системе финансового мониторинга в стране является подразделение финансовой разведки – Управление разведки и противодействия подпольным финансовым схемам. Данная структура ответственна перед Министерством экономики и финансов и Министерством бюджета и имеет засекреченную деятельность. Главными принципами финансового мониторинга являются: повышенное внимание со стороны банков, сотрудничество с органами власти, специальная подготовка банковского персонала.

В Швейцарии финансовой разведкой занимаются три учреждения: уполномоченный отдел Министерства Финансов, финансовая полиция, входящая в структуру Министерства внутренних дел и автономное подразделение федеральной полиции. Важно отметить, что в 2001 году правительство запретило открывать счета без появления их владельцев. Также в законодательстве отсутствуют жесткие требования, по которым банковские служащие обязаны сообщать правоохранительные органы о сомнительных сделках.

Финансовым мониторингом в Финляндии занимается подразделение финансовой разведки полицейского типа, которое в отличие от большинства европейских структур финансовой разведки, несет ответственность за процесс предварительного расследования. Численность персонала достигает 700 работников. Нормативная сумма мониторинга составляет 10 тыс. евро.

В Ирландии, как и в Германии, модель финансового мониторинга носит правоохранительный характер. Контролем и организацией финансового мониторинга занимается Полицейское бюро по рас-

следованию мошеннических действия, которое является сугубо полицейским подразделением. Таким образом, данный орган не только занимается выявлением сомнительных операций, проводит анализ и обмен сведениями о них, но и проводит следственные действия по поиску реальных источников происхождения средств.

Эффективность финансового мониторинга легализации незаконных доходов зависит от того, в какой мере она обеспечивает прозрачность деятельности коммерческих банков и минимизирует банковские риски, связанные с легализацией, важнейшим из которых является риск потери деловой репутации.

Таким образом, возникает необходимость совершенствования методов и инструментов финансового мониторинга в кредитных организациях, определению направлений развития и реализации мероприятий, которые будут препятствовать возникновению риска вовлечения банков в легализацию преступных доходов, отрицательно влияющих на репутацию и стоимость банковского бизнеса.

Список литературы

1. О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон Российской Федерации №115 от 7 августа 2001 г.– [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12123862/paragraph/92387:1>;
2. Институт банковской тайны в зарубежном законодательстве. - [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. – Режим доступа: http://studbooks.net/48172/pravo/institut_bankovskoy_tayny_v_zarubezhnom_zakonodatelstve;
3. Зубков В.А., Осипов С.К. Международные стандарты в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма // Учебное пособие. – 2012. – 364 с.;
4. Лупу А. Институт банковской тайны в национальном и зарубежном законодательстве // Российский бухгалтер. - 2014. - №4. – 14-18 с.;

УДК 336

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В РОССИИ

ШАПОВАЛОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА

Студентка

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Статья посвящена описанию системы финансового мониторинга в различных странах. Риск вовлечения банков в преступные процессы может привести к снижению деловой репутации кредитных организаций. Поэтому создание эффективной системы контроля является особенно важной.

Ключевые слова: банковская тайна, финансовые институты, отмывание денег.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM IN RUSSIA

Shapovalova Svetlana Sergeevna

Annotatin: The article is devoted to the description of the financial monitoring system in different countries. The risk of involving banks in criminal processes can lead to a decrease in the business reputation of credit organizations. Therefore, the creation of an effective control system is especially important.

Key words: bank secrecy, financial institutions, money laundering.

В нашей стране модель финансового мониторинга имеет трехуровневую структуру. Высшую ступень в системе занимает РОСФИНМОНИТОРИНГ, уполномоченный орган исполнительной власти, в который поступают сведения от организаций, осуществляющих операции с денежными средствами (Третий уровень). Также он занимается выявлением признаков легализации преступных доходов. В зарубежной литературе РОСФИНМОНИТОРИНГ называют финансовой разведкой, что, скорее всего, связано с переводом термина «Financial Intelligence Unit». Однако известный ученый-экономист Л.Л. Фитуни в своих работах отождествляет финансовый мониторинг с финансовой разведкой.

Второй уровень занимают надзорные органы, которые контролируют деятельность субъектов финансового мониторинга.

Низшую ступень в модели финансового мониторинга занимают организации, которые осуществляют операции с денежными средствами или иным имуществом (рис. 1).

Росфинмониторинг создавался на базе Комитета финансового мониторинга (КФМ) в начале 2000-ых годов в напряженное время, когда Россия вошла в «черный» список ФАТФ. К 2002 году мы не только были исключены из списка, но и стали в 2003 году членом ФАТФ.

Все решения в ФАТФ принимаются консенсусом, не голосованием, это в свою очередь осложняет работу в целом. Однако инициатива Росфинмониторинга провести исследование по теме «Финансовые потоки, связанные с незаконным оборотом афганских опиатов» была одобрена всеми участниками. Также нашими усилиями, из списка ФАТФ вышли такие страны, как Кыргызстан, Вьетнам, Монголия.

В настоящее время Росфинмониторинг прошел проверку со стороны Группы по борьбе с коррупцией, ФАТФ, Совета Европы по оценке мер барьбы с отмыванием денег, и действующая российская система в области противодействия легализации преступных доходов показала высокую эффективность. По итогам проведенных испытаний, Росфинмониторинг вошел в первую пятерку лучших финансовых разведок в мире.



Рис. 1. Модель финансового мониторинга в России

Для формирования высокоэффективной структуры Росфинмониторинга, наша страна изучала опыт итальянской финансовой разведки, которая впоследствии передала России часть программного продукта. Благодаря внедренной программе, были распознаны схемы отмывания денежных средств, которые не смогли вскрыть правоохранительные органы оперативным путем.

18 ноября 2015 года была создана Служба межведомственной комиссии по противодействию финансированию терроризма в качестве органа внесудебной заморозки. На основе данного документа заморожены счета лиц, которые причастны к террористической деятельности, на сумму около 30 млн. рублей.

После вступления России в группы Эгмонт, увеличились двухсторонние запросы от зарубежных финансовых разведок. Это в свою очередь привело к росту количества финансовых расследования с международным участием, происходящих с поиском и конфискаций активов.

Также наша страна взаимодействует со странами СНГ в области минимизации рисков проведения нелегальных финансовых операций в страны Содружества.

Поэтому, можно подвести итог, что Росфинмониторинг вносит большой вклад в развитии системы по противодействию легализации преступных доходов, как на территории нашего государства, так и в мире в целом. Она является уважаемым и активным членом FATF.

О наличии национального финансового мониторинга в государстве указывают четыре элемента:

1. Нормативная база;
2. Уполномоченный государственный орган;
3. Совокупность субъектов и перечень осуществляемых ими мер;
4. Международное взаимодействие.

В большинстве стран мира, в том числе и в России, действует основополагающий закон в области противодействия отмыванию денег, который далее детализируется в нормативные акты. Однако в ряде стран, например, в Нидерландах принято сразу четыре основополагающих закона.

Можно отметить, что существуют два типа подразделения финансовой разведки – административный (Франция, Россия) и правоохранительный (Финляндия, Ирландия). Для административного типа характерна трехступенчатая модель (Россия, Грузия). Для второго типа - двухступенчатая модель

информационного обмена, который предполагает обмен между клиентом и финансовым институтом, а также институтом и подразделением (Германия).

Неотъемлемой частью работы подразделения финансовой разведки выступает контроль над деятельностью агентов финансового мониторинга. Данный надзор обеспечивает связь с первым выделенным элементом. Так, в Канаде можно наблюдать модель специализированного надзора, в России и Беларуси – модель смешанного надзора, и, наконец, в Великобритании – модель пруденциального надзора, то есть контроль осуществляют надзорные органы без участия подразделения финансовой разведки.

Важно отметить, что в большинстве стран (США, Великобритания, Россия, Германия) к агентам финансового мониторинга относят организации как финансового, так и нефинансового сектора. Более того, можно выделить общие меры по осуществлению финансового мониторинга, как идентификация клиентов, его выгодоприобретателей, мониторинг операций и сделок, направление операций в подразделения финансовой разведки.

Если сравнивать швейцарское и российское правовое регулирование, то швейцарская структура работает более слажено за счет того, что основные функции распределяются между несколькими ведомствами, а в России все задачи выполняет РОСФИНМОНИТОРИНГ.

Проблема легализации преступных доходов существует не только на международном уровне, но и в нашей стране. Риск вовлечения коммерческих банков в данные преступные процессы может привести к снижению деловой репутации кредитных организаций, что в свою очередь повлечет за собой трудности на пути выхода российских банков на мировые финансовые рынки. Поэтому очень важно создать эффективную систему финансового мониторинга, которая будет заниматься управлением этим риском.

Список литературы

1. Демидова Н. Банковская тайна в России и за рубежом // Второй паспорт. – 2015. – №7. – 23-26 с.;
2. Каратаев Е.В., Каратаев М.В. Эволюция института банковской тайны и ее роль в отмытии денег // Банковское дело. - 2013. - №16. – 25-34 с.;
3. Лупу А. Институт банковской тайны в национальном и зарубежном законодательстве // Российский бухгалтер. - 2014. - №4. – 14-18 с.;
4. Фаткина Е.В. Банковская тайна в условиях глобализации мировых финансовых рынков: проблемы и тенденции правового регулирования // Право и экономика. – 2015, № 3. – с.21-22;
5. Футуни Л.Л. Финансовый мониторинг // МНЭПУ. – 2013. – 15 с.;

УДК 336.717.06

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКА

СЕЙДАХМЕТОВ МАРАТ КАНЫМБЕКОВИЧ,

К.э.н., доцент

СЕЙСЕНБАЕВА ЖАННА МАЛИКОВНА

старший преподаватель

Южно-Казахстанский государственный университет имени М.Ауэзова,
Шымкент, Казахстан

Аннотация: Современные условия деятельности финансовых учреждений и корпораций требуют создания эффективных систем управления персоналом и развития их кадрового потенциала. В этом случае необходимо переосмыслить кадровый процесс в теории, разработать стратегии и методологии для эффективного использования персонала финансовых учреждений и корпораций, содействовать росту и развитию отечественных банков и обеспечивать их конкурентоспособность.

Ключевые слова: банк, расходы, трудовые ресурсы, персонал, деньги; банк-работодатель, высшее образование, молодые специалисты.

**Seydakhmetov Marat Kanymbekovich,
Seisenbayeva Zhanna Malikovna**

Abstract: Modern conditions of activity of financial institutions and corporations require the creation of effective personnel management systems and the development of their personnel potential. In this case, it is necessary to rethink the personnel process in theory, develop strategies and methodologies for the effective use of personnel of financial institutions and corporations, promote the growth and development of domestic banks and ensure their competitiveness.

Key words: bank, expenses, labor resources, personnel, money; employer Bank, higher education, young professionals.

Для зарубежной практики характерны следующие особенности организации самого процесса трудового найма в банк:

- наличие существенно более сложных в сравнении с другими сферами деятельности формализованных процедур отбора кандидатов и зачисление в штат банка;
- ориентация значительной части работодателей на помощь со стороны специализированных центров;
- привлечения и первичного отбора трудовых ресурсов, что объясняется не только методической сложностью этих процедур, но и нежеланием напрямую переманивать высококвалифицированных специалистов из других банков;
- дифференцированные по категориям банков требования к качеству подготовки будущих сотрудников (контингент нанимаемых молодых специалистов у лидирующих на рынке банков на 90% формируется из числа выпускников наиболее престижных университетов страны) [1, с.204].

В настоящее время на рынках труда развитых стран выпускники общеобразовательных учреждений (или еще меньше без базового образования) получают минимальное обучение в государственных образовательных центрах. Традиционная форма найма молодых специалистов, прошедших обу-

чение, не всегда удовлетворяет потенциальных работодателей. В семейной практике эта форма требует обязательных процедур для начального развития новых сотрудников на рабочем месте. В этом случае многие банки хотят привлекать молодых специалистов непосредственно в местах их обучения, что позволяет:

- с помощью представителей колледжа или университета выберите наиболее перспективных выпускников с позиций работодателей;
- в процессе непосредственной организации практики высшего уровня на рабочем месте, которое должно быть заменено, отбирают кандидатов из студентов более высокого уровня;
- форма повышения квалификации позволяет дальнейшее развитие персонала, задействованного в образовательных учреждениях.

Сотрудничество с образовательными учреждениями в сфере подготовки банковских кадров считается имеющим следующие характеристики:

- в отличие от крупных предприятий в других отраслях, которые способны обеспечить базовую профессиональную подготовку для большого количества производственного персонала в своих собственных учебных центрах, для банковской отрасли, этот тип обучения может проводиться только в профессиональных университетах, и его содержание не всегда является -эффективной;
- большинство банков ориентированы на выпускников известных учебных заведений, основанных на бизнесе, и обычно им не нужно взимать с работодателей специальные сборы за отбор студентов старшего возраста;
- быстрые изменения в структуре профессиональных потребностей отдельных типов банков, коотрые принесут объективные выгоды от непрерывного сотрудничества для обеих сторон.

С точки зрения отношений, которые существуют между определенными категориями участников, рынок труда в иностранных банках более стабильна. В частности, банковский сектор, безусловно, является лидером по продолжительности трудовых отношений. Например, во Франции среднее время непрерывной работы сотрудников в кредитной организации составляет около 11,5 лет. В России текучесть кадров высокая, которая составляет около 2-3 лет. Французская банковская система характеризуется высокой долей профессиональных банков, которая определяет интенсивность конкуренции и поэтому предъявляет особые требования к качеству обучения сотрудников. Эти банки характеризуются формальным процессом конкурентных торгов на вакантные руководящие должности, при этом доля женщин на руководящих и средних руководящих должностях выше (до 18%) по сравнению с большинством других стран.

Характерной чертой германских и большинства западноевропейских банков является их традиционный консерватизм в управлении персоналом. С точки зрения отбора персонала они характеризуются собственными должностными инструкциями для всех категорий персонала, а также назначаются новые функции и сроки разработки [2, с.127].

Особенностью кредитно-финансовой системы Италии является четкое разделение банков по регионам. Итальянский банк характеризуется упорядоченным отбором сотрудников и последующими процедурами смены работы, основным критерием которых являются субъективные факторы - от начала семейных отношений до заключения личных отношений с непосредственным руководителем.

Кадровые службы начали работать со специалистами, когда они еще учились в университете. Выявить молодых людей, которые продемонстрировали определенные возможности, которые можно успешно использовать для дальнейшего развития банка. Пригласите их на лекции о банковских менеджерах и специалистах. Во время каникул студенты работают в банках.

Когда новый сотрудник присоединяется к команде, чтобы определить его уровень приемлемости, становится очевидным, насколько надежен этот человек в поведении команды и что он имеет наименьшее внимание к рабочему отношению и личным качествам. Лучшие сотрудники - это люди, которые лучше всего работают в команде, а не те, кто делает работу лучше. Поэтому при наборе персонала необходимо позиционировать качество образования и личностный потенциал сотрудников (долгосрочное позиционирование).

При традиционном консервативном подходе к управлению внутренняя природа Банка США слаба. Наиболее типичные характеристики области набора персонала Американским банкам включают в себя:

- обратите внимание на результаты испытаний, которые являются не только основным методом отбора персонала, но и основным методом определения направления его последующего развития;
- уделение первоочередного внимания внешним, в том числе национальным финансовым институтам, приглашению старших менеджеров банков. Это абсолютно неприемлемо из опыта Европы, особенно Японии;
- механизм персональных контрактов банковских служащих обычно короче, чем в Европе, и, как правило, не превышает 3–5 лет;
- при приеме на работу основное внимание уделяется соответствию сотрудников требованиям рабочего места и условиям труда (фокус на текущих задачах).

Для того чтобы собрать информацию о кандидатах на предыдущую работу, представитель банка намерен нанять претендента на увольнение. После опроса 20-25 человек, отобранных случайным образом, заинтересованные представители банка подготовили характеристики. Практика показывает, что при такой системе частота ошибок не превышает 5%.

Большинство американских работодателей не удовлетворяются только письмами, используя телефонные чеки, рекомендательные письма и получая данные разговоров о найме. Наиболее часто проверяемые пункты-это последнее место работы и учебы [3, с.88].

Большинство работодателей в США стараются отбирать работников, в основном оценивая их по уровню образования. С теми же показателями они предпочитают высшее образование, а не низшее, но более высокий уровень образования. Эти характеристики должны быть связаны с успешностью выполнения задания, а образовательные стандарты должны оцениваться в соответствии с требованиями задания.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что зарубежный опыт управления персоналом банка является очень важным действием для успешного развития коммерческих банков.

Список литературы

1. Валенцева Н.И., Поморина М.А. Банковское дело. Задачи и тесты. Учебное пособие. М.: изд. КноРус, 2016. с. 328
2. Емельянцева В.П. Основы банковского дела/ М.: Бератор-Пресс, 2018г. с. 228
3. Титова Н.Е. Деньги. Кредит. Банки./ учебное пособие / М.: Владос, 2018г. с.406

УДК 336

ОЦЕНКА БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ СУБЪЕКТОВ РФ ПОД ВЛИЯНИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФАКТОВ

АРЗЯНЦЕВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНАаспирант
Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС*Научный руководитель: Максимова Ирина Васильевна
д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов
Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС*

Аннотация. В статье проведен анализ влияния на бюджетный риск субъекта РФ фактора экономического развития региона. Исследования взаимосвязи между показателями прироста налога на прибыль организаций, с одной стороны, и показателями капитализации экономики, инвестиционных процессов, разработки и внедрения научно-технических инноваций, развития малого предпринимательства, с другой стороны, продемонстрировали их тесную взаимосвязь, необходимость использования закономерностей изменения данных показателей в методиках оценки бюджетного риска.

Ключевые слова: бюджетный риск, факторы бюджетного риска, налоговые доходы бюджета, собственные доходы бюджета, устойчивость бюджета, оценка бюджетных рисков.

ASSESSMENT OF BUDGET RISKS OF RUSSIAN REGIONS UNDER THE INFLUENCE OF REGIONAL FACTS

Arzyantseva Olga Alekseevna*Scientific adviser: Maksimova Irina Vasilyevna*

Abstract. The article analyzes the impact on the budget risk of the RF subject of the factor of economic development of the region. Studies of the relationship between the indicators of growth of corporate income tax, on the one hand, and the indicators of capitalization of the economy, investment processes, development and implementation of scientific and technological innovations, small business development, on the other hand, have demonstrated their close relationship, the need to use the laws of changes in these indicators in the methods of assessing budget risk.

Key words: budget risk, budget risk factors, budget tax revenues, own budget revenues, budget sustainability, budget risk assessment.

В настоящее время понятие «бюджетный риск» отсутствует в Бюджетном кодексе РФ, а также данное понятие не предусмотрено нормативно-правовых актах РФ. Сегодня к данной экономической категории наблюдается повышенный интерес и это, прежде всего, связано с изменениями происходящими в организации бюджетного процесса.

Согласно Цветовой Г.В. под бюджетным риском понимается вероятность неосуществления мероприятий бюджетного планирования и бюджетной политики, связанные с нарушениями распределения бюджетных ресурсов между уровнями бюджетной системы и их пропорциями [12].

Гамукин В.В. рассматривает различные аспекты бюджетного риска. В своих работах автор приводит группу рисков, свойственных региональному бюджету. Среди всей группы наибольшее внимание

уделяется рассмотрению риску несбалансированности бюджета.

Риску несбалансированности бюджета Гамукин дает следующее определение – это риск, который будет означать наличие условий, которые могут вызвать ситуацию недостаточности доходов бюджета для покрытия расходов, и наоборот [3].

В зарубежной литературе интерес к проблемам управления бюджетными рисками и их оценки проявляется через рассмотрение влияния внешних факторов на устойчивость и сбалансированность бюджетов, что представлено в трудах Аллена Р., Брюммерхоффа Д., Квиста Р., Линерта И., Майстрейва Р., Самуэльсона П.Э., Стиглица Дж., Шаха АВ., Хедгера Е., Флостера М. и др.

Общие вопросы оценки бюджетных рисков широко освещены в современной российской литературе такими авторами как: Агеева В.Н., Аюпова С.Г., Каючкина Т.М., Лаврова А.М. и др.

Вопросы оценки рисков комплексных целевых программ освещены в трудах таких российских ученых, как: Балынина В., Постникова В.П., Дорждеева А.В., Ковалевой Т.М., Лебедевой О.И., Подобреева С.В., Сабитовой Н.М., Яшиной Н.И. и др. В то же время исследований по проблеме оценки бюджетных рисков в условиях перехода к проектному управлению, с учетом рисков реализации комплексных целевых программ до настоящего времени не было.

В современных условиях управление бюджетными рисками остается ключевым вопросом в бюджетной политике субъектов Российской Федерации. Большая часть регионов РФ по-прежнему утверждается с дефицитом бюджета, что обуславливает высокие риски банкротства. Кроме того, существующие технологии управления бюджетными рисками ориентированы на традиционную схему финансирования бюджетных расходов. Под традиционной схемой финансирования понимается безвозвратный и безвозмездный отпуск денежных средств на основе общих принципов финансирования. Такое финансирование называется сметно-бюджетным финансированием и ему свойственны и специальные принципы:

- отпуск средств на обеспечение деятельности учреждений и организаций из бюджета, соответствующего их подчиненности;
- отпуск средств в соответствии с программами и планами экономического и социального развития на каждый бюджетный год и в меру их выполнения;
- планирование и финансирование на основе экономических нормативов, научно-обоснованных с применением технических норм либо на конкурсной основе с выбором приоритетных направлений (наука и научные исследования) и контрактного выполнения при соблюдении режима экономии.

Сущность сметно-бюджетного финансирования состоит в том, что государственные и муниципальные учреждения непромышленной сферы, не имеющие своих доходов, все свои расходы на текущее содержание и расширение деятельности покрывают за счет бюджета на основе финансовых планов - смет расходов. Объем необходимых затрат согласно сметам закрепляется в бюджетах всех уровней. Предусмотренные сметами расходов конкретных отраслей и учреждений и утвержденные бюджетами суммы денежных средств носят название бюджетных ассигнований.

В связи с переходом на проектное финансирование расходов необходимы соответствующие методы и инструменты управления бюджетными рисками, поскольку появляются риски реализации комплексных целевых программ от вероятности появления, которых зависит исполнение регионального бюджета. Однако в используемых методиках оценки рисков регионального бюджета данные риски не учитываются.

Большое количество самых разнообразных и подчас очень специфических рисков реализации комплексных целевых программ требует проведение дополнительных исследований по обоснованию целесообразности или нецелесообразности их оценки в рамках методик оценки бюджетных рисков в субъектах РФ. В этой связи несовершенство применяемых подходов оценки бюджетных рисков субъекта РФ в условиях проектного финансирования вызывает необходимость проведения специальных исследований.

Несмотря на значительное количество выделенных факторов риска, по-нашему мнению, все их виды можно объединить в три большие группы. Первая группа - это макрофакторы, особенности наци-

ональной экономики, внутренней и внешней экономической политики государства, политики в области управления социально-демографическими процессами и пр. Эти факторы носят объективный характер, влияя на социально-экономическую ситуацию в целом, они определяют стабильность бюджетов практически всех субъектов РФ. Вторая группа факторов – это факторы регионального плана, включая месторасположение региона, наличия в регионе природных ресурсов, особенности региональной экономики, течения социально-демографических процессов и так далее. Третья группа факторов – факторы субъективного плана, зависящие от квалификации работников государственных органов по формированию и управлению социально-экономическим развитием в регионе.

Особое влияние на уровень бюджетного риска оказывают региональные факторы. Данное предположение подтверждается, в частности, анализом показателя математического ожидания роста налога на прибыль организаций, который является важной составляющей устойчивости регионального бюджета (рис. 1). Из рис. 1 видно, что значение показателя математического ожидания роста налога на прибыль организаций, рассчитанного по данным за 2012-2017 гг. [11], различно в 78 субъектах РФ, выбранных для анализа.

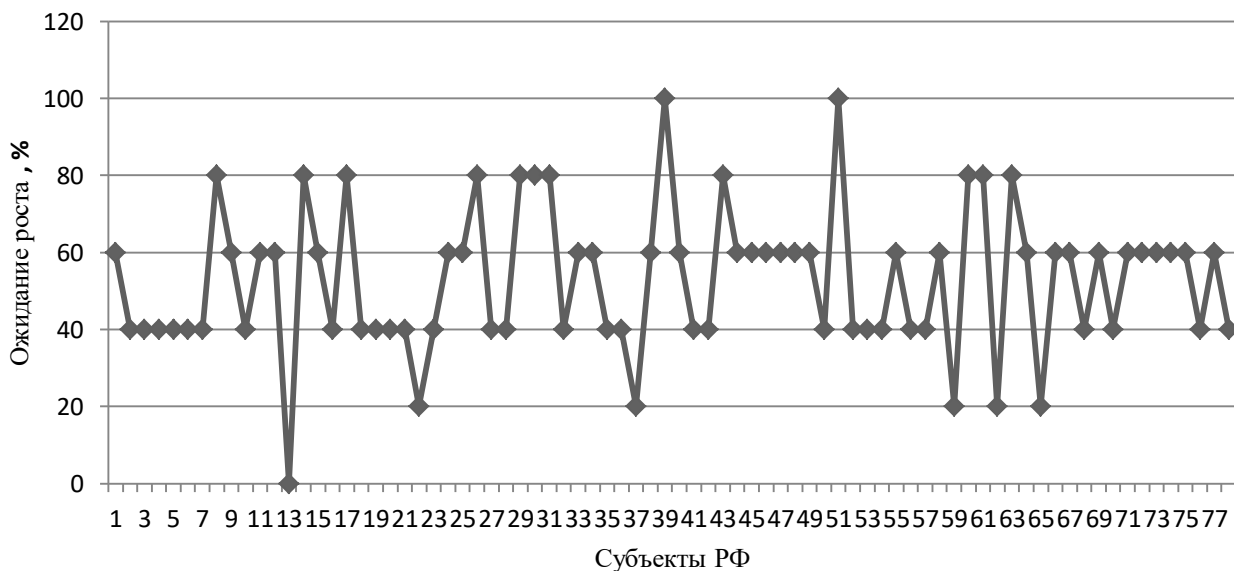


Рис. 1. Математическое ожидание вероятности роста налога на прибыль организаций, % (по данным за 2012-2017 гг.)

Примечание – *Центральный федеральный округ (1 – Белгородская область, 2 – Брянская область, 3 – Владимирская область, 4 – Воронежская область, 5 – Ивановская область, 6 – Калужская область, 7 – Костромская область, 8 – Курская область, 9 – Липецкая область, 10 – Московская область, 11 – Орловская область, 12 – Рязанская область, 13 – Смоленская область, 14 – Тамбовская область, 15 – Тверская область, 16 – Тульская область, 17 – Ярославская область, 18 – г. Москва); Северо-Западный федеральный округ (19 – Республика Карелия, 20 – Республика Коми, 21 – Архангельская область, 22 – Вологодская область, 23 – Калининградская область, 24 – Ленинградская область, 25 – Мурманская область, 26 – Новгородская область, 27 – Псковская область, 28 – г. Санкт-Петербург); Южный федеральный округ (29 – Республика Адыгея, 30 – Республика Калмыкия, 31 – Краснодарский край, 32 – Астраханская область, 33 – Волгоградская область, 34 – Ростовская область); Северо-Кавказский федеральный округ (35 – Республика Дагестан, 36 – Республика Ингушетия, 37 – Кабардино-Балкарская Республика, 38 – Карачаево-Черкесская Республика, 39 – Республика Северная Осетия-Алания, 40 – Чеченская Республика, 41 – Ставропольский край); Приволжский федеральный округ (42 – Республика Башкортостан, 43 – Республика Марий-Эл, 44 – Республика Мордовия, 45 – Республика Татарстан, 46 – Удмуртская Республика, 47 – Чувашская Республика, 48 – Пермский край, 49 – Кировская область, 50 – Нижегородская область, 51 – Оренбургская область, 52 – Пензенская область, 53 – Самарская область, 54 – Саратовская область, 55 – Ульяновская область); Уральский федеральный округ (56 – Курганская область, 57 – Свердловская область, 58 – Тюменская область, 59 – Челябинская область); Сибирский федеральный округ (60 – Республика Алтай, 61 – Республика Бурятия, 62 – Республика Тыва, 63 – Республика Хакасия, 64 – Алтайский край, 65 – Забайкальский край, 66 – Красноярский край, 67 – Иркутская область, 68 – Кемеровская область, 69 – Новосибирская область, 70 – Омская область, 71 – Томская область); Дальневосточный федеральный округ (72 – Республика Саха – Якутия, 73 – Камчатский край, 74 – Приморский край, 75 – Хабаровский край, 76 – Амурская область, 77 – Магаданская область, 78 – Сахалинская область).

Вероятность роста налоговых доходов в субъектах РФ имеют значения от 0 до 100% (рис.1), а коэффициент вариации показателя математического ожидания составляет более 75%. Таким образом, результаты исследования демонстрируют различный уровень риска наполнения бюджета за счет налога на прибыль. Это, очевидно, обусловлено разными темпами роста налоговых доходов, что, очевидно, связано с особенностями экономического развития региона. Однако влияние этих факторов в научной литературе изучено недостаточно полно. Более того, оценка влияния факторов экономического развития регионов практически не используется в многочисленных методиках оценки бюджетного риска. В этой связи в рамках настоящего исследования были проанализированы показатели факторов, влияющих на уровень экономического развития региона, а именно: показатели инвестиционных процессов, показатели капитализации экономики, показатели разработки и внедрения научно-технических инноваций, показатели развития малого предпринимательства (рис.2-5).

Инвестиционные процессы – один из наиболее значимых факторов в экономическом развитии региона. Вложение инвестиций капитального характера связано с созданием новых предприятий и техническим перевооружением существующих. Из рис. 2 видно, что между показателями прироста налоговых доходов и приростом инвестиций существует тесная взаимосвязь. При этом в регионах, где наблюдается более значительный прирост инвестиций, прирост налога на прибыль организации наиболее высокий.

С показателями интенсивности инвестиционных процессов тесно связаны показатели капитализации экономики, но в отличие от последних, они демонстрируют прирост стоимости предприятий – важного фактора для развития инвестиционных процессов и стабильности финансового положения предприятий. Процессы роста капитализации предприятий интересны для многих субъектов рынка. Демонстрируя рост активов и перспективы роста дохода и прибыли, они значимы для инвесторов, коммерческих банков, акционеров, контрагентов.

Возможности укрепления и роста конкурентоспособности предприятий региона отражает показатель разработки передовых технологий. Использование более передовых технологий приводит к повышению качества и снижению себестоимости продукции, последующему росту спроса на продукцию региональных предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Из рис.4 отчетливо видно, что в регионах с большим приростом разработанных передовых технологий отмечаются и более высокие значения прироста налога на прибыль организаций.

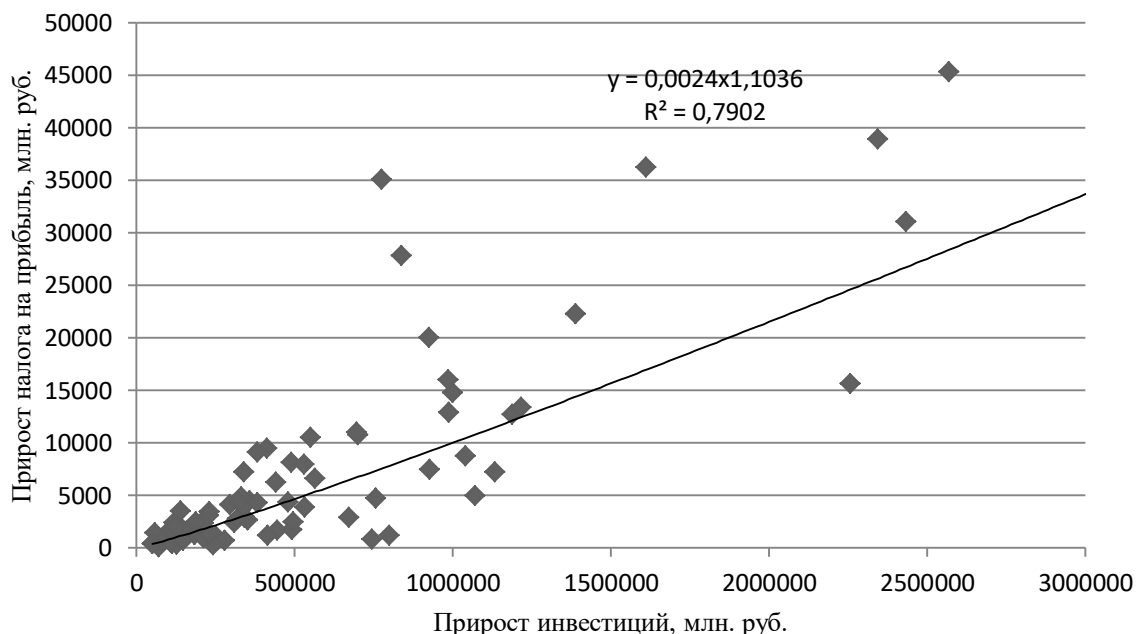


Рис. 2. Взаимосвязь прироста налога на прибыль организаций и прироста инвестиций в основной капитал в 78 субъектах РФ (по данным за 2012-2017 гг.)

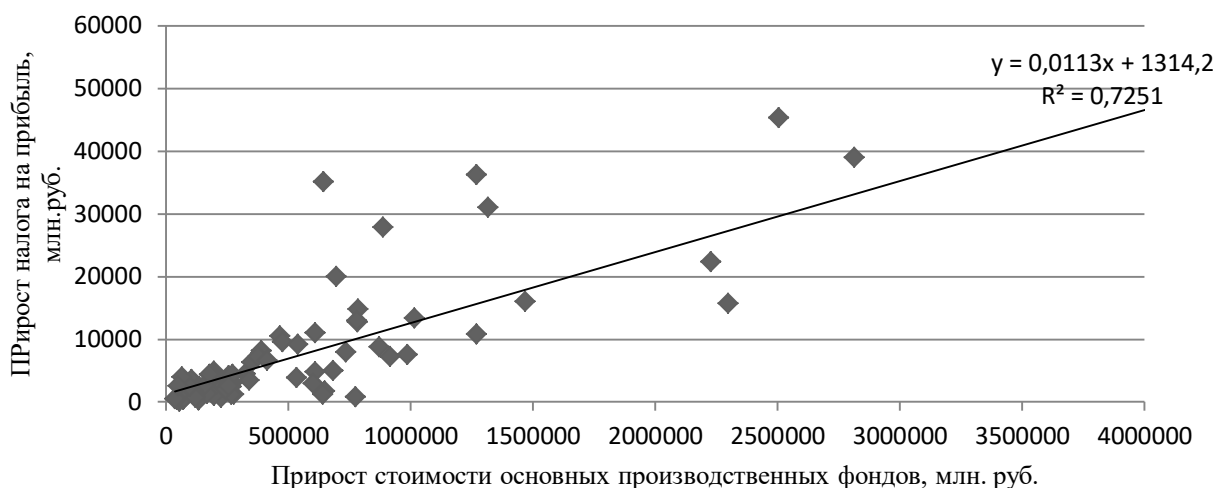


Рис. 3. Взаимосвязь прироста налога на прибыль организаций и прироста стоимости основных производственных фондов в 78 субъектах РФ (по данным за 2012-2017 гг.)

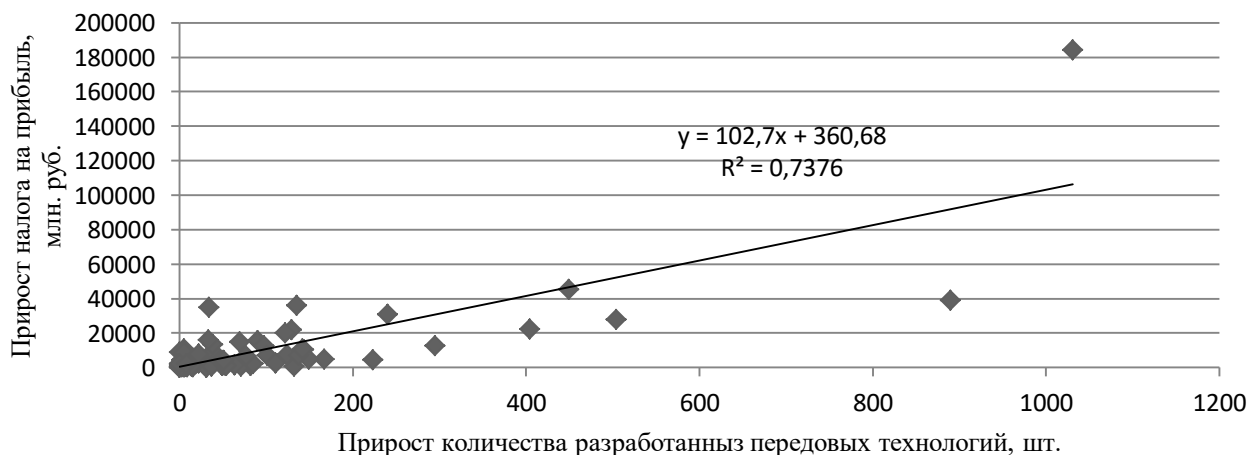


Рис. 4. Взаимосвязь прироста налога на прибыль организаций и прироста количества разработанных передовых технологий в 78 субъектах РФ (по данным за 2012-2017 гг.)

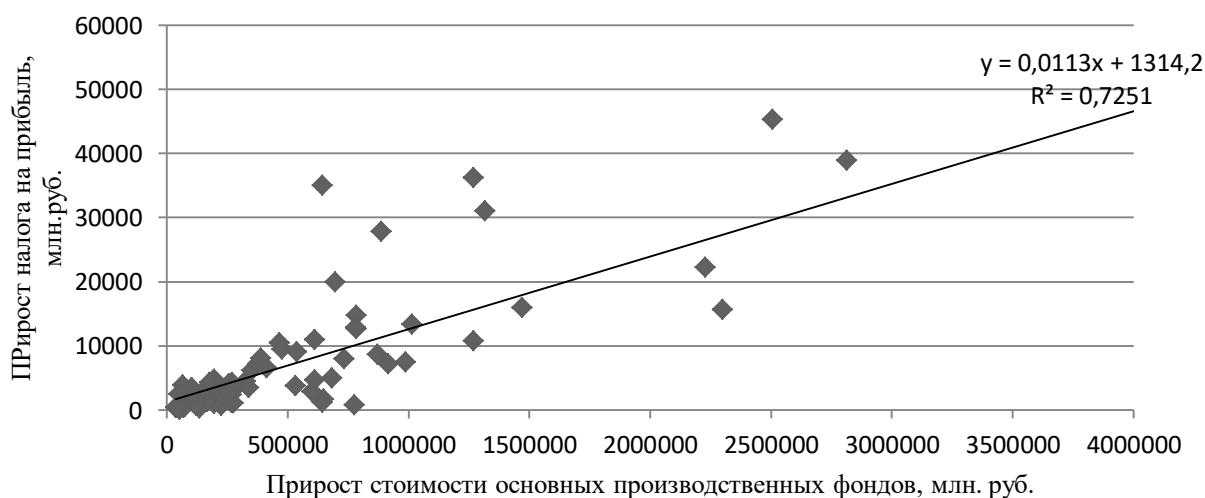


Рис. 5. Взаимосвязь прироста налога на прибыль организаций и прироста оборота малых предприятий в 78 субъектах РФ (по данным за 2012-2017 гг.)

Стабильность экономического развития в регионах РФ во многом связана с развитием малого предпринимательства. Из рис. 5 видно, что увеличение налогов на прибыль организаций имеет тесную взаимосвязь с увеличением численности малых предприятий. В экономически развитых странах малые предприятия занимают основную долю в экономике. Это объясняется преимуществами малых предприятий в гибкости, способности более оперативной адаптации к рынку и потребностям потребителей. Малые предприятия вносят большой вклад в создание валового продукта, новых рабочих мест и в рост доходов населения.

В целом исследования взаимосвязи в субъектах РФ между показателями прироста налога на прибыль организаций, с одной стороны, и показателями инвестиционных процессов, капитализации экономики, разработки и внедрения научно-технических инноваций, развития малого предпринимательства, с другой стороны, демонстрируют их тесную взаимосвязь, а значит необходимость использования показателей закономерностей изменения данных показателей в методиках оценки бюджетного риска.

Список литературы

1. Бигдай О.Б. Развитие методических подходов к управлению бюджетными рисками / О.Б. Бигдай, С.В. Зенченко, С.В. Кобрянов // Вестник СевКавГТИ – 2016. – № 3 (26) – С. 7-17.
2. Галухин А.В. К вопросу о бюджетных рисках региона / А.В. Галухин // Проблемы развития территории – 2014. – № 2 (70) – С. 105-114.
3. Гамукин В.В. Бюджетные риски: варианты траекторий / В.В. Гамукин // Journal of Economic Regulation – 2015. – Т. 6. № 4 – С. 120-130.
4. Горлова О.С. Управление бюджетными рисками: совершенствование организационно-правовых и методических основ / О.С. Горлова // Экономика. Налоги. Право – 2017. – Т. 10. № 6 – С. 46-53.
5. Ермакова Е.А. Проблемы управления региональными бюджетными рисками / Е.А. Ермакова // Региональная экономика. Юг России – 2013. – № 1 (1) – С. 35-41.
6. Изотова А.Ю. Бюджетные риски и их классификация / А.Ю. Изотова // Муниципальная академия – 2018. – № 1 – С. 49-54.
7. Кузнецова Е.К. Программно-целевой подход в бюджетном процессе: новые возможности или новые риски / Е.К. Кузнецова, Б.Г. Хаиров // Фундаментальные исследования – 2016. – № 10-1 – С. 135-139.
8. Медведева Т.В. Процесс управления бюджетным риском: от теории к практике / Т.В. Медведева, Н.В. Калинин // Вестник тульского филиала финуниверситета – 2018. – №1 – С. 165-167.
9. Муравьев С.Р. Формирование системы управления бюджетными рисками на уровне субъекта Российской Федерации / С.Р. Муравьев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность – 2011. – Т. 7. № 23 (116) – С. 40-46.
10. Паздникова Н.П. Стресс-тестирование в управлении бюджетными рисками региона / Н.П. Паздникова, С. Е. Шипицына // Экономика региона – 2014. – № 3 – С. 208-2016.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели 2018: Стат.сб./ Росстат. - М., 2018.
12. Цветова Г.В. Риски бюджетного процесса: содержание, классификация, управление / Г.В. Цветова // Власть и управление на Востоке России – 2016. – № 1 (74) – С. 45-49.
13. Янов В.В. Бюджетные риски муниципального образования в стратегии регионального развития / В.В. Янов // Экономика и управление: проблемы, решения – 2014. – № 8 – С. 138-141.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 330

МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА

ДМИТРИЕВА ИРИНА МИХАЙЛОВНА

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Дипломатическая Академия Министерства иностранных дел Российской Федерации»

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы назначения, структуры и цели применения Международных стандартов аудита в мировой аудиторской практике. Изучен и проанализирован опыт применения Международных стандартов аудита в развитых и развивающихся странах, а также в странах с формирующимся рынком. Раскрыты основные этапы перехода российского аудита на Международные стандарты.

Ключевые слова: Аудит, Международные стандарты аудита, этика аудитора, качество аудита.

GLOBAL EXPERIENCE IN APPLYING INTERNATIONAL AUDIT STANDARDS

Dmitrieva Irina Mikhajlovna

Abstract: The article deals with the aims, structure and purpose of applying of International audit standards in the world audit practice. The experience of applying of International audit standards in developed and developing countries, as well as in emerging markets, has been studied and analyzed. The main stages of transition of the Russian audit to International standards are revealed.

Key words: Audit, International audit standards, auditor ethics, audit quality.

Аудиторская деятельность признана большинством стран мира как эффективный инструмент защиты имущественных интересов, минимизации предпринимательских рисков и увеличения экономической выгоды.

Основной задачей аудитора является анализ состояния финансовой (бухгалтерской) отчётности аудируемого лица за определённый период, формулирование вывода об её надёжности, а также разработка рекомендаций для менеджмента компании и лиц, ответственных за корпоративное управление, о том, как минимизировать системные риски, связанные с составлением финансовой отчётности.

Согласно ISA (International Standard on Auditing) 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита» [1] аудит призван повысить степень доверия предполагаемых пользователей информации к финансовой отчётности. Таким образом, аудитор должен в ходе проверки убедиться, что отчётность не содержит существенных искажений, основываясь на которых пользователь может принять неверное экономическое решение. Под финансовой отчётностью понимается структурированное представление исторической финансовой информации, предназначенной для уведомления пользователя об экономических ресурсах, обязательствах организации на определённую дату или их изменениях за период времени.

В МСА сформулированы важнейшие критерии оценки качества работы аудитора:

- стратегический подход к анализу деятельности организации;
- анализ деловых рисков с позиции их влияния на аудиторский риск;
- концентрация внимания на процессах деятельности организации;
- анализ перспектив деятельности с использованием финансовых и нефинансовых показателей функционирования организации;

–сообщение руководству организации информации, представляющей для него интерес.

Международный комитет по аудиторской практике издал 36 Международных стандартов аудита (МСА) и один Международный стандарт контроля качества (МСКК), касающийся контроля качества услуг, оказываемых организациями, осуществляющих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих другие задания, обеспечивающие уверенность, и оказывающих сопутствующие услуги. [2]

Все международные стандарты, связанные с аудиторской деятельностью, можно разделить на несколько групп:

- Международный стандарт контроля качества;
- Основные принципы организации аудита (100-199);
- Цели, обязанности и ответственность аудитора (200-299);
- Планирование (300-399);
- Аудит организации, пользующейся услугами обслуживающей организации (400-499);
- Аудиторские доказательства (500-599);
- Использование результатов работы другого аудитора (600-699);
- Аудиторские выводы, подготовка отчетов (заключений) (700-799);
- Специализированные области (800-899);
- Международные отчет о практике аудита;
- Международные стандарты обзорных проверок;
- Международные стандарты заданий, обеспечивающих уверенность;
- Международные стандарты сопутствующих услуг.

В мировой практике существует три варианты использования международных стандартов аудита и национальных стандартов:

- 1) Применение только международных стандартов аудита;
- 2) Создание и использование национальных стандартов аудита;
- 3) Разработка национальных стандартов на базе международных стандартов.

В отечественной практике стандартизации аудита можно выделить несколько этапов:

1. Первый этап приходится на 1995-2000 гг. В этот период существовали Временные правила аудиторской деятельности, на основании которых силами экономических вузов и бухгалтерско-аудиторского сообщества были созданы 38 национальных стандартов и перечень используемых в них терминов. Они создавались с учётом основных положений МСА 1990-х гг. Также были одобрены Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ.

2. Следующий этап начинается в 2001 году. Был принят Федеральный закон №139-ФЗ «Об аудиторской деятельности». В соответствии с законом было разработано 34 новых национальных стандарта – федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (ФПСАД), которые затем были утверждены постановлениями Правительства РФ.

Разработка данных стандартов происходила на основе МСА преимущественно в редакции начала 2000-х гг., но до логического завершения так и не дошла. Несмотря на это, разработанные в первые два периода стандарты аудита сыграли важную роль в развитии и стандартизации аудита в России, а также значительно повысили квалификацию и профессионализм аудиторов и качество аудиторской деятельности.

3. Начало третьего этапа приходится на 2008 г. Был принят новый Федеральный закон №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и, соответственно, начался период разработки новых национальных (федеральных) стандартов аудита. Разработка федеральных стандартов аудиторской деятельности (ФСАД) велась на базе МСА, и официально слово «правила» больше в их названии не использовалось. Всего было разработано и утверждено Минфином России 9 ФСАД в период с 2010 по 2011 года. Разработка федеральных стандартов аудита с 2012 года была прекращена.[3]

4. Четвертый этап начался в декабре 2014 года после принятия правок в Федеральный закон №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». С этого момента Российская Федерация стала переходить

на международные стандарты аудита. Новая редакция закона гласит:

«Аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также со стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов. На территории Российской Федерации применяются международные стандарты аудита, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров и признанные в порядке, установленном Правительством Российской Федерации». [4]

5. Заключительный этап ознаменовал переход на международные стандарты аудита. С 1 января 2017 года приказом Минфина от 25 октября 2016 г. №192н и от 9 ноября 2016 г. №207н на территории Российской Федерации аудиторская деятельность осуществляется только в соответствии с МСА. Однако данные приказы утратили свою силу после введения в действие Приказа Минфина России от 09.01.2019 N 2н "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации". [5]

Автор ознакомился с мировой практикой применения МСА, используя классификацию МВФ, которая выделяет развитые, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой (формирующимся рынком). Можно сделать вывод, что правительства развитых стран, имея достаточно ресурсов, способны быстро адаптировать Международные стандарты аудита и требования Кодекса этики профессиональных бухгалтеров. Развивающиеся страны уже перешли на использование МСА, с целью привлечения инвестиций из более развитых стран. Не все страны из группы внедрились международные этические требования, что вызывает недоверие к этической стороне аудиторской практики в данных странах. Страны с переходной экономикой встали на путь адаптации Международных стандартов аудита, поскольку стандартизация национального законодательства в соответствии с МСА дает возможность для привлечения инвестиций и, в целом, для интеграции в мировое сообщество. Однако, наблюдается отставание в адаптации этических принципов и требований, что может негативно сказаться как на качестве проведенных проверок, так и на доверии потребителей информации.

Подводя итог российской аудиторской практике, можно отметить, что Российская Федерация успешно имплементировала международные стандарты аудита. Но, как и в других странах с формирующимся рынком, в России есть пробелы в адаптации международных этических норм.

Аудит в развитых странах

Как член Европейского союза (ЕС), **Франция** подчиняется требованиям бухгалтерского учета, аудита и финансовой отчетности, установленным в нормативных актах ЕС, которые включены в национальные законы и нормативные акты.

Требования к аудиту во Франции заменяют Регламент (ЕС) № 537/2014 Европейского парламента и Совета. Стандарты аудита подготавливаются и разрабатываются Национальной компанией бухгалтеров-ревизоров (CNCC). Высший совет аудиторов (НЗС) впоследствии принимает проекты в качестве стандартов профессиональной практики после получения заключения по стандартам от CNCC. Министерство юстиции в конечном итоге несет ответственность за утверждение стандартов в конце этого процесса. Важно отметить, что стандарты основаны на международных стандартах аудита.

Во Франции имеются две основные организации, занимающиеся аудиторской деятельностью в стране: Палата экспертов-бухгалтеров и Национальная компания комиссаров по счетам. Национальная компания комиссаров по счетам регулирует аудиторскую деятельность и объединяет аудиторов и аудиторские фирмы в регионах. Аудиторы и аудиторские фирмы Франции свои членские взносы перечисляют региональным отделениям, а региональные отделения – Национальной компании комиссаров по счетам. Все эти и другие требования во Франции закреплены законодательно и являются обязательными для выполнения. [6] Министерство юстиции Франции несет ответственность за принятие этических требований для обязательных аудиторов. Французский Кодекс этики для обязательных аудиторов не основан на Кодексе этики профессиональных бухгалтеров, но его требования считаются более строгими, чем КЭПБ. [7]

В **Швеции** аудит существует уже более 100 лет. Наиболее важные законодательные документы после вступления страны в ЕС в 1995 году являются: закон «Об аудиторах», принятый риксдагом Шве-

ции; постановление правительства Швеции «Об аудиторах»; постановление правительства Швеции с инструкцией Комиссии по аудиторской деятельности (КАД).

В соответствии с Законом «Об аудиторах» Шведская инспекция аудиторов несет ответственность за обеспечение того, чтобы общепринятые принципы бухгалтерского учета и общепринятые принципы аудита развивались целенаправленно. Согласно подготовительной документации к Закону, Профессиональная организация аудиторов (ПОА) несет ответственность за выпуск рекомендаций по бухгалтерской и аудиторской практике. Также ПОА объединяет уполномоченных присяжных бухгалтеров-аудиторов.[8] Инспекция аудиторов, в свою очередь, имеет четкий мандат для интерпретации и оценки рекомендаций и заявлений, выпущенных ПОА. Данная организация осуществляет эти полномочия главным образом путем принятия решений по отдельным дисциплинарным делам. Конечная ответственность за определение надлежащей аудиторской практики лежит на судах.

Профессиональная организация аудиторов Швеции приняла и перевела на шведский язык Кодекс этики профессиональных бухгалтеров и сообщает о любых серьезных нарушениях профессиональной этики в Инспекцию аудиторов.[9]

В **Великобритании** Совет по финансовой отчетности (СФО) является уполномоченным органом для установления стандартов аудита в соответствии с Законом «Об акционерных обществах» от 2006 года и Законодательным актом «Об обязательных аудиторах» от 2006 года. Согласно законодательству, все компании в Великобритании подлежат обязательному аудиту. Однако существуют исключения, основанные, главным образом, на размере организации и при определенных условиях.

СФО разработал и принял Международные стандарты аудита в качестве применимых стандартов аудита для проведения всех аудиторских проверок на территории Великобритании и Ирландии, за исключением незначительных поправок ввиду специфики внутреннего законодательства.

В соответствии со своими уставами и подзаконными актами, профессиональные бухгалтерские организации в Великобритании уполномочены устанавливать этические требования для своих членов. Кроме того, СФО устанавливает обязательные этические стандарты, которые полностью включают в себя требования Кодекса этики профессиональных бухгалтеров. Организации профессиональных бухгалтеров и аудиторов Великобритании выражают готовность внедрять в свою деятельность и новые международные стандарты, если они не будут противоречить национальным законодательным актам.[10]

Можно сделать вывод, что правительства развитых стран склонны адаптировать Международные стандарты аудита и требования Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, чтобы сделать требования национального законодательства более близкими к мировой практике, тем самым способствуя ускорению интеграционных процессов в мире.

Аудит в развивающихся странах

Основополагающими документами в **Аргентине**, обеспечивающие основные правовые рамки для компаний, включая требования, касающиеся ведения бухгалтерского учета, публикации финансовой отчетности и аудита, являются закон «О коммерческих обществах» от 1971 и Коммерческий кодекс от 1989 года.

Корпоративная система финансовой отчетности в Аргентине в настоящее время позволяет каждой провинции иметь автономию в установлении конкретных требований к компаниям, зарегистрированным на их территории. На практике, провинциальные ассоциации придерживаются стандартов бухгалтерского учета и аудита, изданных Аргентинской федерацией профессиональных советов по экономическим наукам (АФПСЭН). Данная федерация управляет Советом по стандартизации бухгалтерского учета и аудита (ССБУА), Техническим органом по стандартизации, который разрабатывает стандарты на утверждение АФПСЭН. В свою очередь, стандарты, выпущенные АФПСЭН, должны быть приняты провинциальными профессиональными советами, чтобы стать обязательными для применения в их юрисдикциях.

Компании с капиталом, превышающим 10 миллионов аргентинских песо, должны составлять ежегодную аудированную финансовую отчетность, а затем подавать ее регуляторам финансового сектора местной юрисдикции. В 2012 году АФПСЭН выпустил Техническую резолюцию № 37, в которой

Международные стандарты аудита приняты в качестве применимого стандарта аудита для таких компаний. Кроме того, регуляторы финансового сектора уполномочены устанавливать правила аудита для конкретных компаний, которые они регулируют.

Что касается кодекса этики, то АФПСЭН разработала национальный кодекс этики, не основанный на стандартах, разработанных Комитетом по международным этическим стандартам для бухгалтеров.

В **Индии** в соответствии с Законом «О компаниях» от 1956 года все компании должны проходить аудит в соответствии с национальными стандартами аудита, выпущенными Советом по стандартам аудита и гарантии качества. До 2013 года национальные стандарты аудита считались окончательными; однако с пересмотром Закона «О компаниях» в 2013 году Национальная организация по стандартам финансовой отчетности (НОСФО) должна была взять на себя ответственность за утверждение новых стандартов аудита в соответствии с МСА, которые будут применяться в Индии. По состоянию на июль 2018 года Советом по стандартам аудита и гарантии качества продолжает заниматься принятием новых стандартов, НОСФО пока не функционирует. В настоящее время одобрены все Международные стандарты аудита от 2016 года, за исключением МСА 600, который национальные власти Индии посчитали неприменимым в юрисдикции.

Каждая профессиональная бухгалтерская организация в Индии отвечает за установление этических требований для своих членов. Хотя сближение с Кодексом, разработанным Комитетом по международным этическим стандартам для бухгалтеров, было объявлено в качестве плановой цели, но никаких сроков не было определено. [11]

В соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности» от 2005 года Независимый регулирующий совет аудиторы (НРСА) отвечает за принятие стандартов аудита в **Южноафриканской Республике**. НРСА принял все без исключения Международные стандарты аудита, выпущенных Комитетом по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации. НРСА также может разрабатывать и выпускать свои собственные решения в отношении аудита и других профессиональных стандартов, которые соответствуют принципам международных стандартов, но адаптированы к местным требованиям.

Этические требования для зарегистрированных аудиторов устанавливаются Независимым регуляторным советом для аудиторов в соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности» от 2005 года. В 2010 году НРСА принял Кодекс этики Международной федерации бухгалтеров, но с дополнительными национальными требованиями. [12]

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что развивающиеся страны уже перешли на использование МСА, с целью привлечения инвестиций из более развитых стран. Однако, пока не все страны из группы внедрили этические требования, которые разработаны МФБ, что может вызывать некоторое недоверие к этической стороне аудиторской практики в данных странах.

Аудит в странах с формирующимся рынком

В **Литве** требования к аудиту установлены в Законе «Об аудиторской деятельности» от 2017 года, который был обновлен с целью транспортирования Регламента (ЕС) № 537/2014 Европейского парламента и Совета в национальное законодательство. Закон непосредственно принимает Международные стандарты аудита и требует обязательного проведения аудиторской проверки в соответствии со стандартами. Закон также возлагает ответственность на Управление аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и оценки имущества Латвии и за перевод МСА и других решений Комитета по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации, а также других международных стандартов. Также Управление аудиторской деятельности делегировало определенные обязанности по переводу в Аудиторскую палату Литвы. Обязательный аудит требуется для всех публичных компаний с ограниченной ответственностью, если выполнены хотя бы два из следующих критериев:

- чистая выручка от продаж превышает 3,5 миллиона евро за финансовый год;
- стоимость активов в балансе превышает 1,8 миллиона евро;
- средняя численность работников превышает 50 в течение финансового года.

В Литве только сертифицированные аудиторы по закону обязаны соблюдать этические требова-

ния в соответствии с Кодексом этики Международной федерации бухгалтеров. Литовская палата аудиторов перевела и опубликовала данный Кодекс.

Однако требования к специалистам, не являющимся аудиторами, не определены в законе. Литовская ассоциация бухгалтеров и аудиторов, которая объединяет бухгалтеров на добровольной основе, сообщает, что она в 2006 году разработала и внедрила Кодекс этики для своих членов. Кодекс был создан в соответствии с Кодексом этики Международной федерации бухгалтеров и постоянно обновляется. [13]

В **Киргизии** закон «Об аудиторской деятельности» от 2002 года устанавливает общие положения о практике аудита. Банки и другие финансовые учреждения, страховые организации, публичные компании и другие юридические лица, определенные законом, подлежат обязательному аудиту. Постановление Правительства об утверждении Международных стандартов аудита в Кыргызской Республике № 470 от 2008 года требует проведения аудитов в соответствии с МСА.

Действующее законодательство Кыргызской Республики в области бухгалтерского учета и аудита не устанавливает этических требований для профессиональных бухгалтеров, аудиторов и т.д. Кодекс этики Международной федерации бухгалтеров не был принят регулятором аудита, Государственной службой по регулированию и надзору финансового рынка Кыргызской Республики или другими соответствующими органами, за исключением Союза бухгалтеров и аудиторов, который впервые принял данный Кодекс этики в 2008 году. [14]

Как уже было отмечено выше, в **Российской Федерации** Международные стандарты аудита были введены в действие на территории приказом Минфина №192н от 24.10.2016 года и № 207н от 09.11.2016. Однако данные приказы утратили свою силу после введения в действие Приказа Минфина России от 09.01.2019 N 2н "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации". По сути, все ранее введенные ранее международные стандарты (48 штук) объединены в один приказ, некоторые из них введены в статусе "пересмотренный":

- 800 "Особенности аудита финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с концепцией специального назначения";
- 805 "Особенности аудита отдельных отчетов финансовой отчетности и отдельных элементов, групп статей или статей финансовой отчетности";
- 810 "Задания по предоставлению заключения об обобщенной финансовой отчетности".

Документ устанавливает, что в России применяется новый международный стандарт аудита «Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг». Новый приказ вступил в силу 12.02.2019. [15]

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 2008 года Комитет по этике Ревизионного совета Министерства финансов устанавливает Профессиональный кодекс этики и Правила независимости аудиторов. Все саморегулируемые организации аудиторов обязаны принять Кодекс и Правила для применения их членами.

Что касается кодекса этики аудиторов, то в России актуальная версия была принята Комитетом по этике совета по аудиторской деятельности при Министерстве финансов РФ в 2012 году и одобрена Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ. Действует эта версия с 1 января 2018 года. Отмечается, что Кодекс основан на версии Кодекса этики Международной федерации бухгалтеров 2010 года; однако степень, в которой он соответствует требованиям международного кодекса, еще предстоит выяснить, поскольку он был переведен и адаптирован. По сообщению Российского союза аудиторов, Кодекс этики Международной федерации бухгалтеров 2016 года не был переведен на русский язык, и сроки его принятия не определены. [16]

Можно сделать вывод, что страны с переходной экономикой стали на путь адаптации Международных стандартов аудита с целью интеграции в мировое хозяйство. Однако, наблюдается отставание в адаптации этических принципов и требований, что может негативно сказаться как на качестве проведенных проверок, так и на доверии потребителей информации.

Список литературы

1. Официальный сайт справочной правовой системы Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206992/ (20.01.2020)
2. Официальный сайт Международного совета по стандартам аудита и обеспечения - *The International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB)*. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.iaasb.org/clarity-center/clarified-standards> (11.01.2020)
3. Международные стандарты аудита : учебник для бакалавриата, специалитета и магистратуры / Ж. А. Кеворкова [и др.] ; под ред. Ж. А. Кеворковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 375 с. — (Серия : Бакалавр. Специалист. Магистр). — ISBN 978-5-534-10743-2. — [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: www.biblio-online.ru/book/0D040B8E-9E9F-4FE1-AF05-BDCFBB71325E (20.01.2020)
4. Федеральный закон №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Официальный сайт справочной правовой системы Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/ (21.01.2020)
5. Официальный сайт справочной правовой системы Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317185/ (21.01.2020)
6. Чая В.Т., Гогия К.А. Сравнительные характеристики существующих систем контроля и аудита. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.auditfin.com/fin/2011/6/2011_VI_04_05.pdf (16.01.2020)
7. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров - International Federation of Accountants. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.ifac.org/about-ifac/membership/country/france> (20.01.2020)
8. Емченко Л.Ю. Зарубежный опыт организации и осуществления аудиторской деятельности. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/zarubezhnyy-opyt-organizatsii-i-osuschestvleniya-auditorskoy-deyatelnosti> (15.01.2020)
9. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров - International Federation of Accountants. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.ifac.org/about-ifac/membership/country/sweden> (21.01.2020)
10. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров - International Federation of Accountants. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.ifac.org/about-ifac/membership/country/united-kingdom> (21.01.2020)
11. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров - International Federation of Accountants. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.ifac.org/about-ifac/membership/country/india> (20.01.2020)
12. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров - International Federation of Accountants. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.ifac.org/about-ifac/membership/country/south-africa> (20.01.2020)
13. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров - International Federation of Accountants. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.ifac.org/about-ifac/membership/country/lithuania> (19.01.2020)
14. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров - International Federation of Accountants. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.ifac.org/about-ifac/membership/country/kyrgyzstan> (19.01.2020)
15. Официальный сайт справочной правовой системы Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317185/ (21.01.2020)

© И.М.Дмитриева, 2020

УДК 657.1.011.56

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СРЕДЕ

ДРУЖЧЕНКО АРИНА СЕМЕНОВНАСтудент
Оренбургский государственный университет*Научный руководитель: Свиридова Лариса Александровна**к. э. н., доцент
Оренбургский государственный университет*

Аннотация: Статья посвящена оценке возможностей автоматизированной системы в формировании достоверной информации о дебиторской задолженности по расчётам с покупателями и заказчиками. С учетом требований нормативных документов к порядку отражения дебиторской задолженности в отчётности экономического субъекта необходимо уделять внимание расчету резерва по сомнительным долгам контрагентов. В этой связи в статье обращается внимание на то, что с применением возможностей программы «1С: Бухгалтерия» управлять такими расчетами можно гораздо эффективнее.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, автоматизированная среда, бухгалтерская (финансовая) отчётность, система «1С: Бухгалтерия», расчёты с покупателями и заказчиками.

GENERATING INFORMATION ABOUT ACCOUNTS RECEIVABLE IN AN AUTOMATED ENVIRONMENT

Druzhchenko Arina Semenovna

Abstract: The article is devoted to evaluating the capabilities of the automated system in generating reliable information about accounts receivable for settlements with buyers and customers. Taking into account the requirements of regulatory documents for the procedure for recording accounts receivable in the reporting of an economic entity, it is necessary to pay attention to the calculation of the reserve for doubtful debts of counterparties. In this regard, the article draws attention to the fact that using the features of the 1C: Accounting program, you can manage such calculations much more effectively.

Key words: accounts receivable, automated environment, accounting (financial) reporting, 1C: Accounting system, settlements with buyers and customers.

Одним из существенных объектов бухгалтерского наблюдения является дебиторская задолженность, которая возникает в процессе продажи любой организации. Под дебиторской задолженностью понимается сумма задолженности юридических или физических лиц, причитающаяся организации, за реализованные товары, работы, услуги.

Целью данной статьи является всестороннее изучение характеристики дебиторской задолженности, а также особенности учёта расчётов с покупателями в автоматизированной среде. Так как дебиторская задолженность может привести к снижению финансовой устойчивости или повышению риска финансовых потерь на предприятии необходимо вести контроль за ее состоянием.

В настоящее время сведения о деятельности организаций и предприятий являются важным элементом в управлении, планировании, контроле, а также в анализе эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Информация о деятельности экономического субъекта содержится в бухгалтерской (финансовой), налоговой, статистической и управленческой отчетности.

Наиболее значимой информацией обладает бухгалтерская (финансовая) отчетность. Бухгалтерская (финансовая) отчетность содержит сведения об имущественном и финансовом положении организации, а также о результатах хозяйственной деятельности за отчетный период.

Обязательность составления, общие требования и состав бухгалтерской (финансовой) отчетности устанавливает Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ (далее ФЗ «О бухгалтерском учете»). Согласно которому под бухгалтерской (финансовой) отчетностью понимается – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная по установленным требованиям [4]. Также состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций в Российской Федерации определяет ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [1].

Обеспечение гарантированного доступа заинтересованным пользователям к информации о деятельности экономического субъекта является одной из главных целей составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Согласно ФЗ «О бухгалтерском учете» и ПБУ 4/99 бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть достоверной и полной, то есть отчетность признается достоверной и полной тогда, когда организация при ее составлении следовала всем требованиям, установленным действующим законодательством. Данные отчетности должны давать правдивое представление о финансовом положении и финансовых результатах деятельности экономического субъекта [1].

Следует обратить внимание на состав бухгалтерской (финансовой) отчетности. Согласно ФЗ «О бухгалтерском учете» годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческой организации состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. В ПБУ 4/99 к данным формам отчетности добавляется пояснительная записка, а также аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность некоммерческой организации состоит из бухгалтерского баланса и отчета о целевом использовании средств и приложений к ним [1].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность, составленная с соблюдением принципов ее подготовки, предоставляет необходимый уровень качества отчетной информации, содержащийся в ней.

Согласно Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) принципы закреплены нормами ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [5]. Выделяют следующие принципы подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности: основополагающие принципы подготовки (базовые или принципы допущения) и принципы, обеспечивающие качественные характеристики отчетности (основные или принципы требования). К базовым принципам относятся: принцип имущественной обособленности; принцип непрерывности деятельности; принцип учета по методу начисления. Основные принципы включают: принцип полноты; последовательности применения учетной политики; своевременности; осмотрительности; приоритета содержания перед формой; непротиворечивости и рациональности.

На сегодняшний день экономическая деятельность постоянно расширяется и ведёт к усложнению всего финансово-экономического механизма хозяйствующих субъектов, в следствии чего появляются новые требования к информации, отражающей этот механизм.

Становится все труднее обрабатывать большие объёмы информации быстро и точно. Очевидно, что это не позволяет хозяйствующим субъектам достичь более высокого уровня организации бухгалтерского учёта, отвечающего требованиям современной реальности. Таким образом, растущие требования в области бухгалтерского учёта, а также появление компьютерных (информационных) технологий предопределяют необходимость комплексной автоматизации бухгалтерского учёта. Применение электронных вычислительных машин позволяют автоматизировать рабочее место бухгалтера и выве-

сти на новый уровень его работу по систематизации информации о деятельности экономического субъекта.

Автоматизированная форма учёта предоставляет комплексную автоматизацию учётного процесса, начиная от сбора первичных учётных данных до получения бухгалтерской отчётности.

В нашей работе мы изучим возможности ведения бухгалтерского учёта в системе «1С: Бухгалтерия». «1С: Бухгалтерия» – это универсальная бухгалтерская программа, которая работает в двух основных режимах – режиме ведения бухгалтерского учёта и режиме конфигуратора.

Режим конфигуратора, при необходимости позволяет настраивать все основные элементы системы: редактировать существующие и создавать новые необходимые документы любой структуры, изменять экран и печатные формы документов, создавать журналы для работы с документами и свободно распространять документы в журналах, чтобы эффективно с ними работать, редактировать существующие и создавать новые справочники произвольной структуры, а также редактировать свойства справочников.

Рассмотрим порядок формирования отчётности в автоматизированной среде системы «1С: Бухгалтерия» более подробно.

Необходимо отметить, что отчётность может быть: регламентированной, стандартной и собственной. Под регламентированной отчётностью понимается законодательно утверждённые формы печатных и электронных документов, которые каждая организация периодически должна сдавать в контролирующие органы. Стандартная отчётность представляет собой общеиспользуемые формы отображения хозяйственных операций. Собственная отчётность разрабатывается каждой организацией самостоятельно и служит для отображения итогов деятельности предприятия на различных этапах.

Одним из наиболее важных для отражения хозяйственной деятельности организации документов является «Бухгалтерский баланс». Элемент метода бухгалтерского учёта – бухгалтерский баланс решён в системе 1С с помощью, регламентированной отчётности, в которую можно войти через пункт Главного меню – «Отчёты» (рис. 1). Следует отметить, что бухгалтерская (финансовая) отчётность состоит не только из бухгалтерского баланса, а включает в себя ещё: отчёт о финансовых результатах; отчёт о движении денежных средств; отчёт об изменениях капитала. Все эти формы отчётности, также можно сформировать в системе 1С и при необходимости расшифровать все данные, имеющиеся в ключевых полях.

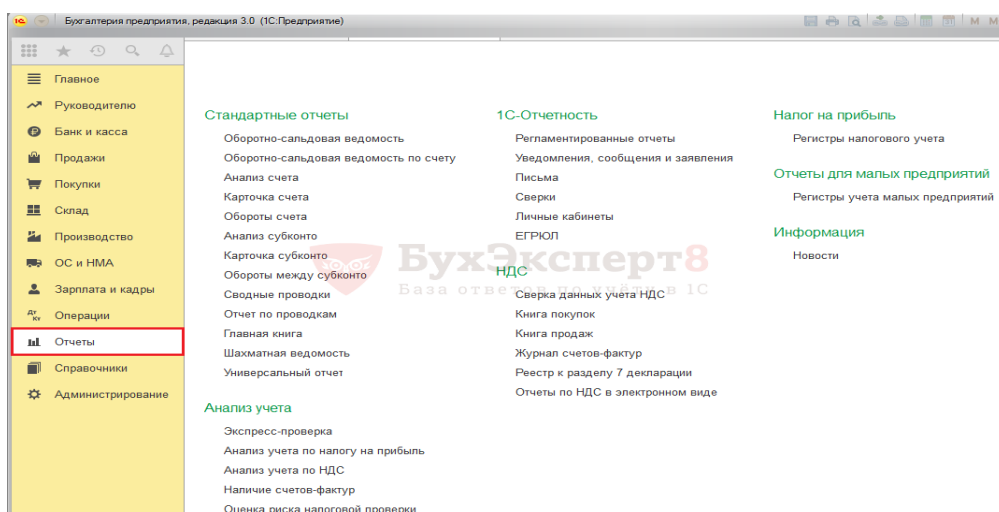


Рис. 1. Пункт Главного меню – «Отчёты»

В нашей статье особое внимание хотим обратить на формирование информации о дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками в «1С: Бухгалтерия».

Расчёты с покупателями являются важным источником финансирования деятельности организации и играют большую роль в обеспечении его финансово-хозяйственной деятельности. Рассмотрим порядок учёт расчётов с покупателями в «1С: Бухгалтерия» более подробно.

В «1С: Бухгалтерия» решены все вопросы по учёту расчётов с покупателями и заказчиками, что позволяет вести учёт без дополнительных модификаций и настроек.

Расчёты с покупателями в «1С: Бухгалтерия» можно вести в рублях, иностранной валюте или в условных единицах.

Для обобщения информации о расчётах с покупателями и заказчиками предназначен счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками». Счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, которые предъявлены в расчётных документах. Данный счёт имеет субсчета, по всем субсчетам счета 62 в системе «1С: Бухгалтерия» предусмотрен двухуровневый аналитический учёт: по покупателям и заказчикам – субконто 1, которому соответствует справочник «Контрагенты»; по договорам с каждым контрагентом, на основании которых производится отгрузка – субконто 2, которому соответствует справочник «Договоры».

Для ввода начальной информации по субсчетам счета 62 в справочники «Контрагенты» и «Договоры» необходимо ввести информацию по всем покупателям и договорам с ними, по которым есть остатки (либо по отгруженному и неоплаченному товару, либо по авансам, полученным в счёт предстоящих поставок) (рис. 2).

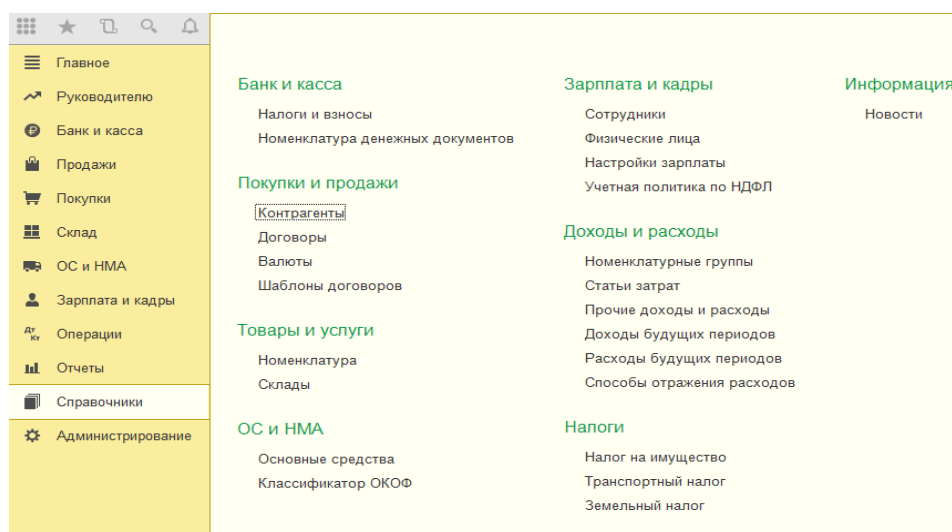


Рис. 2. Раздел «Справочники – Покупки и продажи – Контрагенты»

В системе «1С: Бухгалтерия» предусмотрены следующие способы зачёта аванса в документах поступления и реализации:

- автоматический зачёт всех авансов в рамках договора;
- зачёт аванса по определённому документу;
- не зачитывать авансы.

Также можно выбрать способы оплаты в системе «1С: Бухгалтерия»: автоматическое распределение суммы оплаты между погашением долгов по договору и авансом, распределение суммы оплаты между погашением долга по определённому документу и авансом, не погашать долги, всю сумму отнести на аванс.

Программа «1С: Бухгалтерия» предполагает автоматическое оформление счетов-фактур, на основании документа по отгрузке товаров, а также формирование Книги продаж.

В системе «1С: Бухгалтерия» имеется возможность провести автоматический зачёт дебиторской и кредиторской задолженностей по разным договорам одного контрагента. Можно перенести задолженность с одного контрагента на другого контрагента, а также зарегистрировать списание безнадежного долга.

Для отражения зачёта аванса от покупателя в счёт дебиторской задолженности в «1С: Бухгалтерия» используется документ «Корректировка долга» (рис. 3).

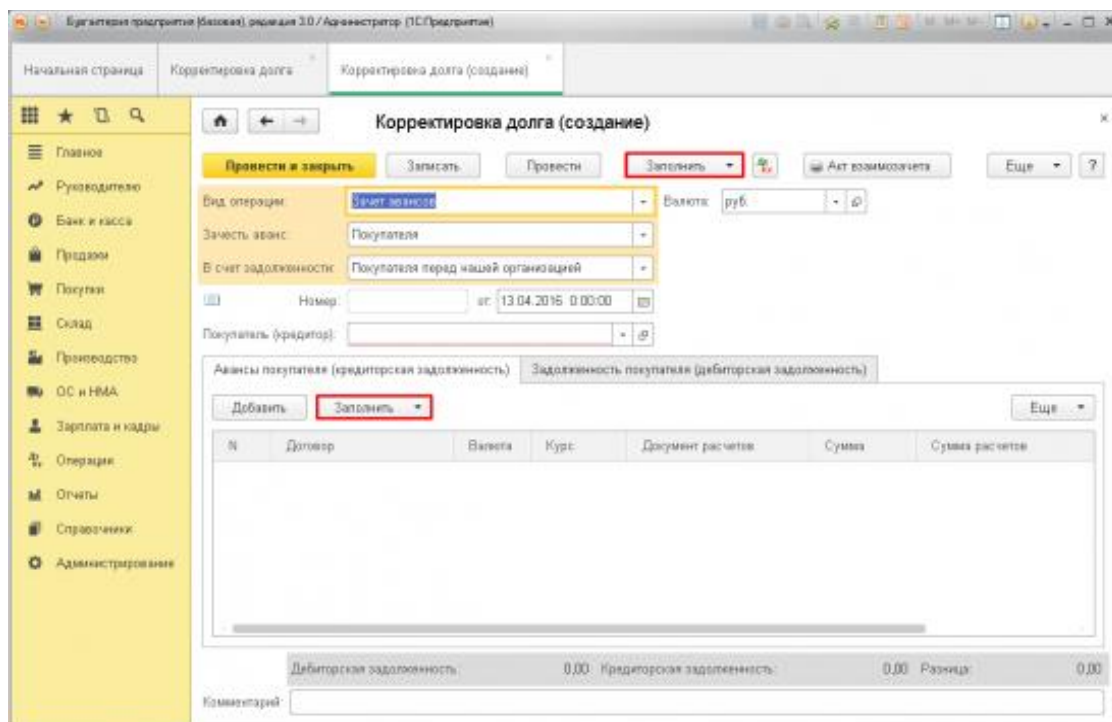


Рис. 3. Раздел «Продажи» – «Корректировка долга»

И далее, в строке «Вид операции» выбираем один из вариантов операций, предназначенных программой. В программе «1С: Бухгалтерия» (редакция 3.0) указаны пять вариантов корректировки долга (рис. 4).

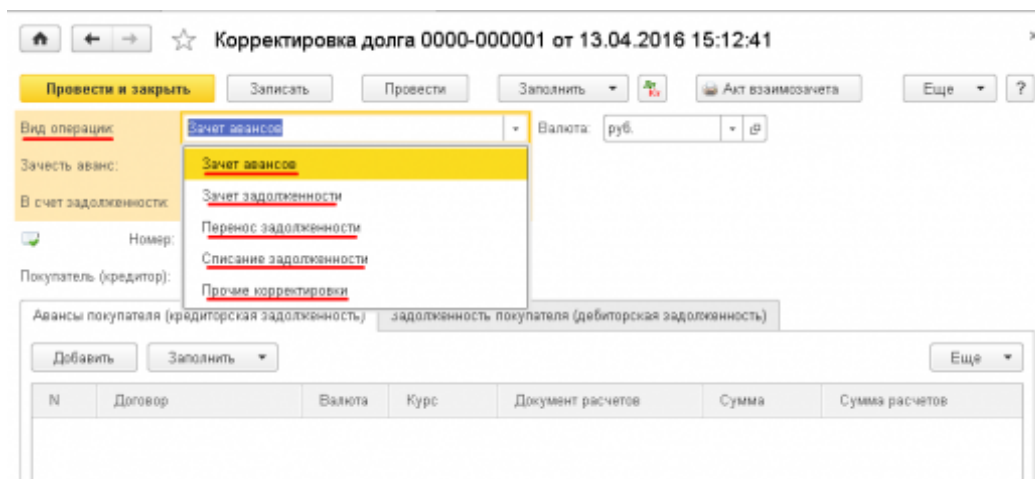


Рис. 4. Перечисление вариантов настройки «Вид операции»

С 2011 года каждая организация обязана создавать резерв по сомнительным долгам. Под сомнительным долгом понимается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в соответствии с условиями договора, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Организация самостоятельно разрабатывает порядок расчёта отчислений в резерва и прописывает его в учётной политике. Резервы по сомнительным долгам создаются по результатам инвентаризации дебиторской задолженности организации, оформляется документ «Акт инвентаризации расчётов». Величина резерва определяется в отдельности по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платёжеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Бухгалтерский учёт не предполагает чёткого метода создания резерва по сомнительным долгам, поэтому он формируется в программе на основе метода налогового учёта, то есть:

- если срок оплаты долгов не превышает 45 календарных дней, то долг не включается в резерв;
 - для просроченных платежей, превышающих 45 дней, но не более 90 дней, половина суммы долга включается в резерв;

- в случае просрочки платежа более чем на 90 дней, 100% долга включается в резерв.

Чтобы в программе «1С: Бухгалтерия» сформировать учёт сомнительных долгов, нужно выполнить следующие действия:

- необходимо установить срок, по истечению которого задолженность покупателя будет считаться просроченной. Необходимо отметить, что если в условиях договора, заключённого с конкретным покупателем, указан иной срок, программа будет учитывать именно его, а если в договоре этот срок не регламентирован, то будет учитываться тот, который установлен в параметрах учёта;

- далее следует в учётной политики на закладке «Резервы» проставить галочки над «Формировать резерв в бухгалтерском и налоговом учёте» (рис. 5).

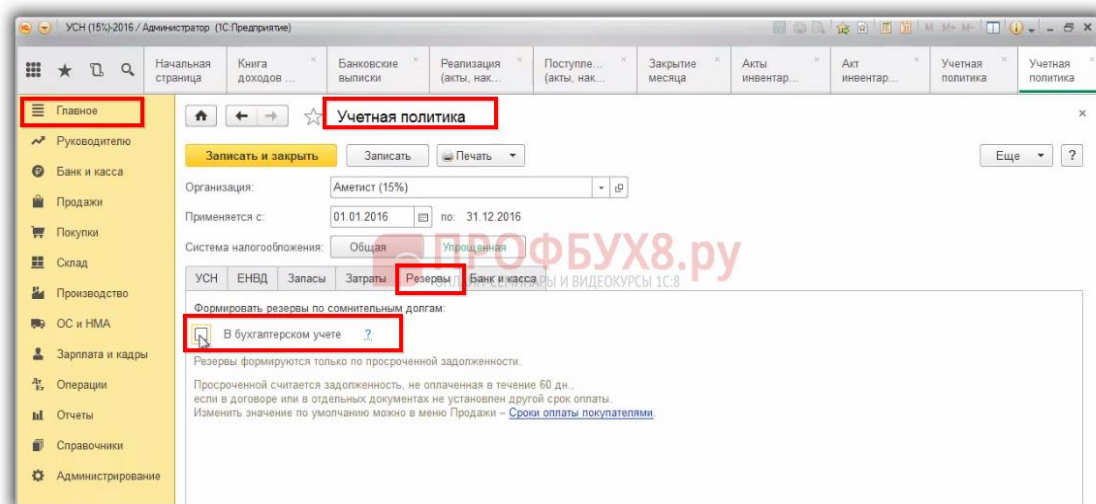


Рис. 5. Раздел «Главное» – «Учётная политика» – настройка формирования резерва по сомнительным долгам

В случаях, когда потребуется сформировать резерв, программа будет учитывать при закрытии месяца задолженность, которая начисляется после окончания срока выплаты. Резерв начисляется с формированием проводки Дт 91.02 Кт 63.

Программа «1С: Бухгалтерия» предусматривает просмотр расчётов по резерву в соответствующей справке, там же можно отслеживать расчёт резерва для бухгалтерского и налогового учёта, а также отдельно увидеть различия, которые могут возникнуть, когда сумма резерва в налоговом учёте не совпадает с суммой в бухгалтерском учёте.

Если в дальнейшем покупателем будет частично или полностью погашена задолженность, то при закрытии того месяца, в котором была совершена выплата, программа автоматически уменьшит сумму резерва. При начислении будет сформирована проводка Дт 63 Кт 91.01.

В результате изучения формирования дебиторской задолженности, можем сделать следующие выводы. В процессе хозяйственной деятельности организации вступают в различные расчётные отношения, которые могут привести к образованию дебиторской задолженности. В этом случае неверный учёт способен привести к искажению реального финансового состояния организации или даже к нарушению гражданского и налогового законодательства. Своевременное выявление ошибок, связанных с управлением дебиторской задолженностью, позволяет экономическому субъекту адаптировать свою финансовую политику к дальнейшим изменениям. Следовательно, мы приходим к выводу о необходимости формирования достоверной информации о дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками, так как в последующем это может повлиять на финансовые результаты деятельности организации и её платежеспособность.

Список литературы

1. Бухгалтерская отчетность организации: положение по бухгалтерскому учету 4/99: приказ Минфина России от 06.07.99 № 43н// Консультант Плюс: справочная правовая система/ разработ. НПО «Вычисл. математика и информатика». – М.: Консультант Плюс, 1997-2019. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 25.10.2019).
2. Как учитывать дебиторскую и кредиторскую задолженность в «1С: Бухгалтерии 8» [Электронный ресурс], 2019. – Режим доступа: <https://buh.ru/articles/documents/96031/>
3. Курманова, А. Х. Концептуальные основы формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта [Электронный ресурс] / А. Х. Курманова // Вестник Оренбургского государственного университета, 2010. – № 13 (119). – С. 229-236. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-formirovaniya-buhgalterskoy-finansovoy-otchetnosti-ekonomicheskogo-subekta/viewer>
4. О бухгалтерском учёте: федер. закон от 06.12.11. № 402-ФЗ //КонсультантПлюс: справочная правовая система/разр. НПО «Вычислительная математика и информатика». – М.: КосультантПлюс, 2019. – режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Учетная политика организации: положение по бухгалтерскому учету 1/2008: приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н// Консультант Плюс: справочная правовая система/ разработ. НПО «Вычисл. математика и информатика». – М.: Консультант Плюс, 1997-2019. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

А. С. Дружченко, Л. А. Свиридова, 2020

УДК 330

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

НИКОНОВ ВАЛЕРИЙ АНДРЕЕВИЧ,

Студент

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Научный руководитель: Панина Ирина Викторовна,

к.э.н., доц.

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Аннотация: В статье дается определение информации, бухгалтерской отчетности и обозначается ее значение в роли информационной базы для экономического анализа. Отмечено также, что сама по себе бухгалтерская отчетность является не только базой для экономического анализа, но и сама по себе представляет большую информационную ценность для инвесторов.

Ключевые слова: Анализ, финансовое состояние, инвесторы.

ACCOUNTING REPORTS AS AN INFORMATION BASE FOR ECONOMIC ANALYSIS

Nikonov Valery Andreevich,**Scientific adviser: Panina Irina Viktorovna**

Abstract: The article defines information, accounting statements and indicates its importance as an information base for economic analysis. It is also noted that the financial statements themselves are not only the basis for economic analysis, but also represent a great informational value for investors.

Key words: Analysis, financial condition, investors.

Реализовывавшаяся до последнего времени активная политика глобализации, развитие информационных технологий привели к тесному союзу рынков, установлению различных связей между их игроками. Глобальные кризисные явления политико-экономического характера в той или иной степени оказывают воздействие на финансовое состояние каждого экономического субъекта. Анализ финансового состояния становится важной частью хозяйственной жизни организаций, предоставляя руководству возможность достичь качественную информационную базу принятия стратегических управленческих решений.

Бухгалтерская отчетность является основным источником информации при анализе финансового состояния предприятия, финансовых результатов и движения денежных потоков.

«Бухгалтерская отчетность – это четкая система расчетных показателей, демонстрирующих фактическое положение дел на предприятии и отражающих итоги производственно-финансовой деятельности. Это необходимо для анализа и объективной оценки работы компании.

Отсюда следует, что источником информации для анализа финансового состояния российских предприятий служит бухгалтерская отчетность (годовая и промежуточная, к которой относится квар-

тальная отчетность, дающая информацию нарастающим итогом, то есть, за первый квартал, полугодие, 9 месяцев). Если у предприятия имеются дочерние и зависимые организации, то помимо собственного бухгалтерского отчета, составляется также сводная бухгалтерская отчетность (консолидированная отчетность), которая включает показатели отчетов таких организаций.

Под качественными характеристиками финансовых отчетов международные стандарты (ПБУ 4/99 и в МСФО №1 «Предоставление финансовой отчетности») подразумевают атрибуты, которые делают информацию полезной для пользователей. К ним относятся уместность и достоверность. [1, с. 5]

На уместность отчетности оказывает влияние следующие факторы:

- своевременность;
- значимость;
- ценность для прогнозирования;
- обратная связь.

На достоверность отчетности оказывают влияние следующие факторы:

- правдивость данных;
- преобладание содержания над формой;
- нейтральность информации;
- осмотрительность;
- понятность;
- сопоставимость.

Полнота и точность составления непосредственно влияют на содержание отчетности. Это обеспечивается ее формальным, арифметическим и логическим контролем. [2, с. 12]

В бухгалтерской отчетности при анализе очень важно учесть принятую в организации учетную политику, то есть методы признания активов и обязательств, способы их оценки, аналитическую группировку и представление в отчетности. В ходе реформирования российского бухгалтерского учета было введено требование обязательного выявления информации об учетной политике. Использование ускоренной амортизации основных средств, разрешенных методов оценки материально-производственных запасов при передаче их в производство может проявить существенное воздействие на величину прибыли, показанной в отчетности. Важно убедиться, что принятые методы учета и оценки активов и обязательств применяются организацией из года в год, а случаи их изменений обоснованы и изменившиеся показатели представлены в сопоставимых величинах. [3, с. 168]

Перед специалистом-бухгалтером, руководителем предприятия может возникнуть потребность оценить финансовое состояние западной фирмы или представить свою отчетность в соответствии международными стандартами и принятыми формами. Такая потребность может возникнуть, в частности, в случае выбора иностранного партнера для совместного предпринимательства, в случае выхода фирмы на международный рынок капитала. Постепенно будет расширяться практика инвестирования на международном рынке ценных бумаг, где реализуются и корпоративные ценные бумаги-акции, и облигации. Привлечение инвестиций не в сырьевую отрасль российской промышленности может стать важным фактором реструктуризации и развития экономики России. Иностранным инвесторам, естественно, нужна понятная бухгалтерская отчетность российских фирм, полезная для оценки их финансового состояния и вероятной степени риска для инвестора.

Отчёт о финансовых результатах является важнейшим источником для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, а также для определения величины чистой прибыли. [4, с. 175]

В завершение следует отметить, что учетные данные зачастую требуют корректировки для использования в отдельных методах оценки. Это не означает, что информация сама по себе обязательно искажена. Наоборот, различные органы разработали весьма обобщенную модель учета для широкого применения. В ней представлены все главные сведения и информационное содержание, а пользователь решает, как это применить.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ: (с изм. и доп.) // «КонсультантПлюс». – URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 16.12.2019).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ: (с изм. и доп.) // «КонсультантПлюс». – URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 18.03.2019).
3. Бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие / [под ред. Д. А. Ендовицкого]. – Москва: КНОРУС, 2018. – 360 с.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие/В.В. Бочаров-СПб.: Питер, 2011 – 232 с.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 13-е изд., испр. – М.: Новое издание, 2007. – 679 с.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 33

СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ХАРАКОЗ ЮЛИЯ КОНСТАНТИНОВНАк.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика»
Дипломатической академии МИД России

Аннотация: В условиях рыночных отношений налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего хозяйственного комплекса.

Ключевые слова: налоговая система, налоговая политика, налоги.

ESSENCE AND PRINCIPLES OF THE TAX SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Kharakoz Yulija Konstantinovna

Annotation: In terms of market relations, the tax system is one of the most important economic regulators, the basis of the financial and credit mechanism of state regulation of the economy. The effective functioning of the entire economic complex depends on how well the tax system is built.

Key words: tax system, tax policy, taxes.

Налоговой системе свойственны признаки, характеризующие любую систему: поэлементный состав системы, взаимосвязанность элементов, целостность и единство, непрерывное развитие и т.д. Налоговая система в широком смысле представляет собой систему общественных отношений, складывающихся в процессе установления, исчисления и взимания налогов и сборов. Элементами налоговой системы являются не только совокупность налогов и сборов, взимаемых на территории страны, но и контролирующие органы, налогоплательщики, налоговые агенты, их права и обязанности, принципы организации и функционирования налоговой системы, а также нормы налогового права.

Изначально налоги во всех государствах вводились в целях выполнения фискальной функции, т. е. обеспечения государства источниками денежных средств для финансирования государственных расходов. Затем государства начали использовать налоговые ставки и налоговые льготы в целях регулирования социально-экономических процессов, и налоги стали выполнять регулирующую функцию, т. е. оказывать влияние на воспроизводство (стимулировать или сдерживать его темпы, увеличивать или уменьшать накопление капитала и платежеспособный спрос населения), а также способствовать решению различных социальных задач (перераспределение доходов для обеспечения социально незащищенных слоев населения, осуществление эффективной демографической политики).

Принципы налогообложения, которые впервые были сформулированы А. Смитом в его классической работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" и с которыми впоследствии, как правило, соглашались ученые, развивавшие теорию налогов, сводятся к четырем понятиям: всеобщность, справедливость, определенность, удобность.

В подробном изложении А. Буковецкого эти принципы формулируются таким образом [1, с. 65]:

1. Подданные каждого государства обязаны поддерживать его по возможности в соответствии со своими средствами, т. е. в зависимости от доходов, которые они получают под охраной государства.

2. Налог, который обязан уплачивать каждый гражданин, должен быть определен точно, а не произвольно. Время и размер уплачиваемого налога, способ его уплаты должны быть ясны и известны как самому плательщику, так и кому-либо другому.

3. Каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые удобны для плательщика.

Эти общие принципы налогообложения постепенно расширялись, трансформировались под влиянием социально-экономических и политических преобразований, которые происходили в мире. В настоящее время они в основном сводятся к следующему:

- уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т. е. уровня его доходов. Доход, оставшийся после уплаты налогов, должен обеспечивать ему нормальное развитие;

- необходимо прилагать все усилия, чтобы налогообложение доходов носило однократный характер. Многократное обложение доходов или капитала недопустимо;

- налоги должны быть обязательными. Налоговая система не должна оставлять у налогоплательщика сомнений в неизбежности платежа;

- процедуры расчета и уплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги. Следует стремиться к минимизации расходов на взимание налогов;

- налоговая система должна обеспечивать рациональное перераспределение части создаваемого валового внутреннего продукта (ВВП) и быть эффективным инструментом государственной экономической политики;

- налоги могут использоваться как финансовые регуляторы с целью установления оптимального соотношения между доходами работодателей и наемных работников, между средствами, которые направляются на потребление и накопление;

- необходимо обеспечивать стабильность налогообложения;

- ставки налогов не должны изменяться в течение довольно длительного периода. Вместе с тем налоговая система должна быть адекватна конкретным этапам экономического развития страны; это достигается осуществлением налоговых реформ, обеспечивающих эволюцию налоговой системы;

- нельзя допускать индивидуального подхода к конкретным налогоплательщикам при установлении налоговых ставок и применении налоговых льгот. Принцип налогообложения может быть определен как исходная идея, лежащая в основе налоговой системы государства. Часть таких принципов закреплена нормативно, другие могут быть выведены путем толкования. Особая роль здесь принадлежит судебным органам, активно использующим метод официального толкования при отправлении правосудия по налоговым спорам.

Общие принципы налоговой системы [2, с. 39].

1. Принцип публичности налогообложения. Налог представляет собой установленное высшим представительным органом государства в форме закона односторонне - императивное изъятие собственности у налогоплательщиков в бюджет на основе обязательности, индивидуальной безвозмездности, обеспеченности государственным принуждением.

Изъятие государством в свою пользу определенной части валового внутреннего продукта (ВВП) в виде обязательного взноса составляет сущность налога.

2. Принцип справедливости, включающий всеобщность и соразмерность налогообложения, а также несение налогоплательщиками равного налогового бремени.

3. Принцип единства налоговой системы в Российской Федерации логически вытекает из конституционных принципов единой финансовой политики и единства экономического пространства России.

Установление налогов, нарушающее единство экономического пространства Российской Федерации, запрещается. С этой точки зрения недопустимо как введение региональных налогов, которые могут прямо или косвенно ограничивать свободное перемещение товаров, услуг, финансовых средств

в пределах единого экономического пространства, так и введение региональных налогов, которые позволяют формировать бюджеты одних территорий за счет налоговых доходов других территорий.

4. Принцип законодательной формы установления налогов. Сегодня наличие налогов свидетельствует о демократичности общества, поскольку юридическое оформление налогового бремени законодательно закрепляет правовую границу вмешательства государства в хозяйственную и личную жизнь.

С введением Части I Налогового кодекса РФ (НК РФ) с 1 января 1999г. был сделан значительный шаг к стабилизации налоговой системы, положено начало упорядочению отношений между налогоплательщиком и государством в лице налоговых органов. Закон РФ «Об основах налоговой системы в РФ» утратил силу. С 1 января 2001г. была введена в действие Часть II НК РФ, где сформирована информация по каждому налогу.

Налоги - важнейшая форма аккумуляции бюджетом денежных средств. Без налогов нет бюджета; поддержание эластичности налоговой системы – неременное условие сбалансированности государственной казны.

Сущность налогообложения заключается в прямом изъятии государством определенной части валового общественного продукта в свою пользу для формирования бюджета, т.е. централизованных финансовых ресурсов государства.

Список литературы

1. Онегина В. Реформа налоговой системы // Бизнес-информ. - 2018. - № 11. - с. 65 - 67.
2. Тарасова В.Ф. Налоги и налогообложение. В.Ф. Тарасова, М. В. Владыка, Т. В. Сапрыкина. – Москва : КНОРУС, 2018. — 494 с.

УДК 336.025: 336.225.673

НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ В РАМКАХ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

ЛЕБЕДЕВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА,
ФЕДОРОВА ЛЮБОВЬ НИКОЛАЕВНА,
ШАФЕЕВА ЭЛЬМИРА РУШАНОВНА,
Студенты
БАДЕЕВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

д.т.н., профессор,
ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация. В статье представлены налоговые проверки как основные формы налогового контроля. Показан сравнительный анализ между камеральной и выездной проверкой. Предлагается повышение эффективности контрольной работы в области налоговых проверок. *Актуальность и цели.* Актуальность изучаемого вопроса обусловлена тем, что налоговые проверки являются важнейшей основой пополнения госбюджета, рассчитанные на обнаружение теневой экономики и раскрытия налоговых нарушений. Предметом исследования являются проблемы, возникающие при проведении налоговых проверок. Целью данной работы является оценка эффективности работы налоговых органов Пензенской области в ходе осуществления налоговых проверок. *Методы.* В процессе исследования использовались методы обобщения и описания, сравнительно-сопоставительный, логический. *Результаты.* Проведен анализ факторов, обуславливающего повышение общего уровня доходности налоговых поступлений в бюджет - качество налоговых проверок в рамках контрольной деятельности налоговых органов. Для характеристики эффективности деятельности налоговых органов РФ в субъектах на основании статистических и аналитических отчетов исследованы результаты контрольной работы по Пензенской области. *Выводы.* Сумма доначисленных платежей выездными налоговыми проверками значительно превышает сумму доначисленных платежей камеральными проверками, что показывает эффективность выездных налоговых проверок перед камеральными. Отработка системы отбора кандидатов на камеральную проверку, усовершенствование ее форм, приемов и методов позволит увеличить эффективность камеральных проверок в рамках контрольной деятельности налоговых органов.

Ключевые слова: налоговый контроль, камеральная налоговая проверка, выездная налоговая проверка, эффективность деятельности налоговых органов

TAX AUDITS AS PART OF THE CONTROL ACTIVITIES OF TAX AUTHORITIES

Lebedeva Darya Sergeevna,
Fedorova Lyubov Nikolaevna,
Shafeeva Elmira Rushanovna,
Badeeva Elena Alexandrovna

Annotation. The article presents tax audits as the main forms of tax control. A comparative analysis between the desk and field inspection is shown. It is proposed to increase the effectiveness of audit work in the field of

tax audits. *Relevance and goals.* The relevance of the work is that tax audits are still the most important basis for replenishing the budget, designed to detect the shadow economy and disclose tax violations. The subject of the study is problems associated with tax audits. The purpose of this work is to evaluate the effectiveness of the tax authorities of the Penza region during tax audits. *Methods.* In the process of research methods were used generalization and description, comparative, logical. *Results.* The analysis of the factors that determine the increase in the overall level of profitability of tax revenues to the budget - the quality of tax audits in the framework of control activities of tax authorities. To characterize the effectiveness of the tax authorities of the Russian Federation in the subjects on the basis of statistical and analytical reports, the results of control work in the Penza region are studied. *Conclusions.* The amount of additional payments made by on-site tax audits significantly exceeds the amount of additional payments made by Desk audits, which shows the effectiveness of on-site tax audits before Desk audits. Working out the system for selecting candidates for Desk checks, improving its forms, techniques and methods will increase the effectiveness of Desk checks within the control activities of tax authorities.

Key words: tax control, desk tax audit, field tax audit, efficiency of tax authorities.

Введение. Налоговые проверки представляют большое значение в системе налогового контроля. В современных условиях налоговый контроль обретает совершенно новую направленность – обеспечение очевидности предпринимательства, благоприятствование инвестиционной привлекательности отечественных производителей, гарантия заинтересованности налогоплательщиков при полном и своевременном исполнении налоговых обязанностей. Актуальность работы состоит в том, что налоговые проверки до сих пор являются важнейшей основой пополнения бюджета, рассчитанные на обнаружение теневой экономики и раскрытия налоговых нарушений [1-3].

Материал и методика. В последнее время камеральная налоговая проверка считается наиболее используемой формой налогового контроля. Цель камеральной налоговой проверки – это контроль за соблюдением налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами законодательства о налогах и сборах (далее КНП). КНП несколько уступают выездным проверкам, но обеспечивают выявление и предотвращение налоговых нарушений, а также взыскание неуплаченных налогов и связанных с ними штрафов.

Камеральные налоговые проверки проводятся уполномоченными должностными лицами налогового органа в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации (расчета) в налоговую инспекцию. Источниками информации для проверки данных являются формы бухгалтерской отчетности, представленные самостоятельно или по запросу налогового органа. Сведения о налогоплательщиках, нарушивших налоговое законодательство, применяется для осуществления выездных налоговых проверок.

Одним из факторов, который обуславливает повышение общего уровня доходности налогов в бюджет, является улучшение уровня и качества камеральных налоговых проверок, проводимых налоговыми органами. Один из основных факторов, определяющих увеличение общего уровня налоговых поступлений в бюджет, является повышение уровня и качества выездных налоговых проверок, выполняемых налоговыми органами.

Обсуждение и результаты. По последним данным на 01.12.2019 года количество камеральных налоговых проверок составило 475 928 ед., из которых 12 877 – выявили нарушения, а сумма дополнительно начисленных платежей равна 73 393 руб. Что касается выездных проверок, то налоговые органы провели 54 проверки, из которых выявили нарушения - 54 ед., а дополнительные начисленные платежи получились равными 292 596 руб. [4].

Для полного представления картины по налоговым проверкам мы исследовали данные за полные календарные года в связи с тем, что на данный период Федеральная налоговая служба не опубликовала сведения за весь 2019 год. Для характеристики эффективности деятельности налоговых органов РФ при проведении камеральных налоговых проверок в субъектах исследованы результаты контрольной работы по Пензенской области. На основании статистических и аналитических отчетов Ин-

спекции Федеральной налоговой службы по Пензенской области были составлены аналитические таблицы, содержащие нужные данные для анализа (табл. 1).

Таблица 1
Сведения о количестве проведенных камеральных налоговых проверок налоговыми органами Пензенской области за 2017-2018 годы

Налоговый орган	Количество проведенных КНП, ед.		Отклонения		В т.ч. КНП, выявившие нарушения, ед.		Отклонения		% результативных камеральных проверок	
	2017	2018	Абсолютное (+, -)	%	2017	2018	Абсолютное (+, -)	%	2017	2018
ИФНС по Пензенской области	457617	536736	+79119	117,3	21409	26085	+4676	121,8	4,68	4,85

Количество проведенных камеральных налоговых проверок налоговыми органами Пензенской области в 2018 г. получилось равным 536 736 проверок, сравнительно с 2017 г. поднялось на 17,3%. По результатам осуществления налоговых проверок, динамика обнаружения налоговых правонарушений положительная и составляет 121,8%, но, результативность камеральных проверок увеличилась, что свидетельствует об улучшении налоговой дисциплины.

Однако налоговым органам следует уделить больше внимания разъяснительной работе с налогоплательщиками с целью сокращения налоговых правонарушений. Какие суммы были доплачены в ходе камеральных налоговых проверок, что представлено в таблице 2. Дополнительно начисленные суммы платежей в 2018 году составили 202 257 тыс. руб., что уменьшилось на 22 245 тыс. руб. или на 10% (табл. 3).

Таблица 2
Суммы доначисленных платежей по результатам камеральных налоговых проверок

Налоговый орган	Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.		Отклонения	
	2017	2018	Абсолютное (+, -)	%
ИФНС по Пензенской области	224 502	202 257	-22 245	90%

Таблица 3
Сумма дополнительно начисленных платежей на одну камеральную налоговую проверку

Налоговый орган	Сумма дополнительно начисленных платежей на одну КНП, тыс. руб.		Отклонения		В т.ч. сумма дополнительно начисленных платежей на одну результативную КНП, тыс. руб.		Отклонения	
	2017	2018	Абсолютное (+, -)	%	2017	2018	Абсолютное (+, -)	%
ИФНС по Пензенской области	0,49	0,38	-0,11	78	10,5	7,8	-2,7	74

Сумма дополнительно начисленных платежей на одну камеральную налоговую проверку по итогам 2018 года стала равной 0,38 тыс. руб. с падением на 22%, в то время как на одну эффективную проверку дополнительно начисленные платежи упали на 26% с 10,5 тыс. руб. до 7,8 тыс. руб.

Другой формой налогового контроля является выездная налоговая проверка, которая осуществляется по месту нахождения, но если у налогоплательщика нет возможности выделить налоговым органам кабинет, то она выполняется по месту нахождения налогового органа. На этот случай налогоплательщик должен написать в налоговую инспекцию обращение с указанием причин, по которым налогоплательщик запрашивает проверку по месту налоговой инспекции. Такой причиной может быть то, что офис налогоплательщика не позволяет расположиться инспекторам.

Цель выездной проверки – это контроль над правильностью подсчетов и актуальностью уплаты налогов. Проведен анализ выездных налоговых проверок на примере инспекции Федеральной налоговой службы по Пензенской области для характеристики эффективности работы.

Из таблицы 4 видно, что количество проведенных выездных проверок налоговыми органами Пензенской области в 2018 году составило 148, что по сравнению с 2017 годом сократилось на 42,19%. По результатам проведения выездных налоговых проверок наблюдается отрицательная динамика выявленных нарушений и составляет 57,94%.

Таблица 4

Сведения о количестве проведенных выездных налоговых проверок налоговыми органами Пензенской области в 2017-2018 гг.

Налоговый орган	Количество проведенных ВВП		Отклонение		В т.ч. ВВП, выявившие нарушения		Отклонение	
	2017	2018	Абсолютное (+/-)	%	2017	2018	Абсолютное (+/-)	%
ИФНС по Пензенской области	256	148	-108	57,81	252	146	-106	57,94

В таблицах 5 и 6 рассмотрены суммы дополнительно начисленных платежей по результатам выездных налоговых проверок.

Дополнительно начисленные платежи в 2018 году составили 4 348 786 тыс. руб., что увеличилось по сравнению с 2017 годом на 2 240 172 тыс. руб. или 106,23%. Увеличение дополнительно начисленных сумм говорит, что налоговики стараются улучшить качество мероприятий налогового контроля, сокращение нарушения законодательства налогоплательщиком и обеспечение добровольной уплаты налогов и сборов.

Сумма дополнительно начисленных платежей на одну выездную налоговую проверку в 2018 году составила 29 383,7 тыс. руб., что по сравнению с 2017 годом увеличилось в 3,5 раза. На одну результативную проверку дополнительно начисленные платежи также увеличились в 3,5 раза.

По результатам выездных и камеральных налоговых проверок дополнительно поступило 4 551 043 (на 1,95% меньше, чем в 2017 году).

Таблица 5

Суммы дополнительно начисленных платежей по результатам выездных налоговых проверок

Налоговый орган	Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.		Отклонение	
	2017	2018	Абсолютное (+/-)	%
ИФНС по Пензенской области	2 108 614	4 348 786	+2 240 172	206,23

Таблица 6

Суммы дополнительно начисленных платежей на одну выездную налоговую проверку в Пензенской области

Налоговый орган	Сумма дополнительно начисленных платежей на одну ВВП, тыс. руб.		Отклонение		В т.ч. сумма дополнительно начисленных платежей на одну результативную ВВП, тыс.руб.		Отклонение	
	2017	2018	Абсолютное (+/-)	%	2017	2018	Абсолютное (+/-)	%
ИФНС по Пензенской области	8 236,7	29 383,7	+21 147	356,74	8 367,6	29 786,2	+ 21 418,6	355,97

Выводы. Проведенное исследование показало, что по камеральным налоговым проверкам налоговым органам Пензенской области следует улучшить уровень контрольной работы налогоплательщиков, а также увеличить эффективность работы.

Госорганы стремятся сократить выездные проверки и стараются чаще вызывать представителей организаций на камеральные налоговые проверки. Но при этом, большинство выездных проверок заканчивались результативно, что говорит об эффективности работы налоговых органов.

Можно увидеть, что сумма доначисленных платежей выездными налоговыми проверками значительно превышает сумму доначисленных платежей камеральными проверками. Это связано с тем, что во время проверок на предприятии контролируется вся финансово-хозяйственная деятельность предприятия, а во время камеральных проверок исследуется исключительно лишь документация и отчетность налогоплательщика. Поэтому выездные налоговые проверки эффективнее камеральных.

Для увеличения эффективности камеральных проверок необходимо разработать систему отбора кандидатов на такую проверку, совершенствовать формы, приемы и методы, расширить перечень документов, которые могут потребоваться у налогоплательщиков, а также повышать качество знаний как налоговых органов, так и налогоплательщиков.

Следовательно, налоговым органам необходимо проводить работу по сокращению налоговых правонарушений, чтобы налогоплательщики как можно меньше уклонялись от уплаты налогов и сборов. Этим методом является не только разъяснительная беседа, но и обеспечение наиболее благоприятных условий для исполнения своих налоговых обязанностей.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 29.09.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (24.12.2019)
2. Шестакова Н.Н. Налоговые проверки в системе налогового контроля // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. – 2018. - №1. - С. 15 – 27.
3. Лупанов К.Ю., Мануйлова М.С. Налоговое администрирование: учебное пособие. – М.: Издательство МТИ. – 2015. - 197 с.
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы по Пензенской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.nalog.ru/m58/> (24.12.2019)

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ИСПАНИИ В РАМКАХ ВТО

СЕКАЧЕВА АЛЛА БОРИСОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дипломатическая Академия Министерства иностранных дел Российской Федерации»

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы реализации региональной стратегии ЕС на примере Испании. Проанализированы многосторонние торгово-экономические отношения Испании с другими странами, особое внимание уделено взаимоотношениям Испании и России в посткризисный период. Изучено практическое и потенциальное присутствие Испании на российском рынке.

Ключевые слова: региональная стратегия, Европейский союз (ЕС), Испания, санкции, взаимная торговля.

IMPLEMENTATION OF SPAIN'S REGIONAL STRATEGY WITHIN THE WTO

Sekacheva Alla Borisovna

Abstract: The article deals with the problems of implementing the EU regional strategy on the example of Spain. The article analyzes Spain's multilateral trade and economic relations with other countries, special attention is paid to the relations between Spain and Russia in the post-crisis period. The practical and potential presence of Spain in the Russian market was studied.

Key words: regional strategy, European Union (EU), Spain, sanctions, mutual trade.

Европейский союз (ЕС) на сегодняшний день является наиболее развитым интеграционным объединением, поскольку только ЕС перешел к этапу создания политического союза и имеет развитую организацию управления, при которой существуют наднациональные органы, в полной мере осуществляющие судебную, исполнительную и законодательную власть.

Странам-членам ЕС удалось достичь консенсуса по вопросам регулирования большого количества отраслей и передать контроль над проведением многих важных политик на наднациональный уровень. Однако это зачастую приводит к тому, что страна-член ЕС вынуждена действовать вопреки своим интересам и выгоде. Примером может служить региональная политика Испании, поскольку страна вынуждена соблюдать принятые ЕС санкции, несмотря на то, что ей это невыгодно.

Испания, будучи членом ЕС, имеет наиболее развитое торгово-экономическое сотрудничество с другими странами-членами ЕС. Большая часть испанского экспорта направляется во Францию (15,1%), Германию (11,3%), Италию (8%), Великобританию (7,5%), Португалию (7,1%), США (4,5%), Нидерланды (3,2%), Бельгию (3,1%). Импортирует Испания из Германии (13,5%), Франции (11,1%), Китай (8,7%), Италии (6,5%), США (4,8%), Нидерландов (4,3%), Великобритании (4,1%). Если говорить в целом, то 65,7% экспорта было направлено в ЕС, и 54,9% импорта прибыло из ЕС. [1]

Тем не менее, Испания предпринимает попытки расширения сотрудничества со странами Латинской Америки, Восточной Азии и в особенности с Россией.

В основе отношений Испании со странами Латинской Америки лежит историческая общность языка, культуры, а также религия. Правительство Испании заинтересовано в углублении латиноамериканской интеграции, содействующей, в свою очередь, стабилизации политических и финансово-экономических структур. Данная проводимая политика Испании соответствует стремлению укрепить и

расширить свое экономическое присутствие в динамично развивающемся регионе.

Также Испания пытается расширить свои узконаправленные отношения с государствами Восточной Азии, где основными партнерами Испании выступают Китай, Япония и Южная Корея. Таиланд и Индонезия являются ключевыми союзниками в рамках АСЕАН, имеют значительное число соглашений. В последние годы Испания также активизировала свои контакты и инвестиции в других азиатских странах, прежде всего во Вьетнаме и Малайзии.

Кризис на Украине и последовавшие за ним санкции отрицательно сказались на отношениях России и ЕС, в том числе Испании. В 2015 году 17 экспертами в области евразийского пространства было проведено исследование, а также предложены рекомендации по обновлению стратегии ЕС по отношению к России в соответствии с актуальной ситуацией. В сфере институционального диалога и глобальной безопасности было предложено:

- уважать роль ОБСЕ как основной организации по безопасности на европейском пространстве;
- смягчить европейскую политику добрососедства, в то же время координируя эту политику в отношении ЕС и России;
- принять общую позицию между странами-членами ЕС в отношении России;
- установить диалог по вопросам безопасности между ЕС и Россией путем создания форума, на котором могут быть выявлены и подняты общие угрозы сотрудничества;
- постепенно сформировать консенсус в рамках ОБСЕ по вопросу о будущем нынешней европейской архитектуры безопасности. [2]

В целях укрепления экономического и торгового партнерства ЕС-Россия предлагается:

- постепенное прекращение санкций против России по мере проверки выполнения последовательных этапов Минских соглашений;
- поддержание и укрепление экономической взаимозависимости между ЕС, Украиной и Россией в качестве долгосрочного фактора стабильности;
- диверсификация энергоснабжения ЕС, предотвращая чрезмерную зависимость от российского газа и продвижение к модели меньшей энергозависимости от газа и нефти;
- поддержка проекта газопровода Southern Gas Corridor из Азербайджана в ЕС, минуя Россию;
- адекватное управление политическим воздействием на отношения ЕС-России сокращение импорта. [3]

Между тем, отношение Испании к России кажется довольно неоднозначным. Сближаясь с Москвой, Испания поддерживает санкции ЕС, а меры по смягчению антироссийских настроений в ОБСЕ идут параллельно с политикой агрессии НАТО. Такая политика Испании вызывает немало вопросов, в особенности у государств ЕС и у США при нарушении баланса в сторону сближения с Россией. Тем не менее, Испания продолжает сохранять политический нейтралитет, стараясь не противоречить общему курсу ЕС и НАТО, но при этом не портить отношения с Россией, умело балансируя и преследуя свои общенациональные цели. Франсиско дэ Борха Лашерас, директор мадридского офиса Европейского совета по международным отношениям, называет испанскую политику в отношении России отчасти «политикой двуликого Януса». [4, С.54-59]

Испания заняла 19-е место в качестве поставщика в Россию и 33-е место в качестве покупателя. Среди европейских стран за первые 7 месяцев 2018 года, Испания занимает 12-е место в качестве поставщика и 14-е место в качестве импортера. Несмотря на то, что в первой половине 2018 года, экспорт из Испании в Россию вырос на 5,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, торговые отношения Испании и России традиционно ограничены в количественном отношении, поскольку присутствие Испании на российском рынке небольшое, учитывая вес Российской Федерации в международном контексте и ее потенциальный рынок с более 140 миллионов потребителей. [5]

Стоит отметить, что за последние годы на фоне общего экономического спада в России, снижение курса рубля по отношению к евро и санкций России на продукцию ЕС существенно способствовали сокращению экспорта из Испании до 2016 года. Однако в 2017 произошел рост, экспорт достиг 1 937 млн. евро, что на 21,3% больше, чем в предыдущем году. Основные статьи экспорта Испании за этот период включают в себя: легковые автомобили (15,7% от общего количества автомобилей), машины и

механические устройства (10,8%); не трикотажные предметы одежды (9,5%); трикотажные предметы одежды (4,6%) и керамические изделия (4,3%). [6]

При этом необходимо отметить, что по определенным позициям Испания занимает первые места в списке российских поставщиков, например, по поставке вагонов, буксирных судов, оливкового масла, консервированных овощей и варенья. Испания является ведущим производителем оливкового масла. Среди популярных испанских компаний, реализующих оливковое масло в России, можно выделить Aceites Borges Pont S.A.U. (марка масла Borges и ITLV), Sovena Espana S.A. (Fernando Giron, Spainolli, Primoliva, Ideal, Vitaland), Olive Line S.L. (Maestro De Oliva, Iberica).

Что касается испанского импорта, он также значительно снижался до 2016 года и немного восстановился в 2017 году, достигнув 3 216 млн. евро, что на 3,2% больше, чем в 2016 году. Падение импорта было связано с резким падением международных цен на нефть и газ, поскольку на топливо приходится около 80% экспорта России в Испанию. В январе-июле 2018 года величина импорта снизилась на 4,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основными статьями импорта Испании в этот период являются: топливо и минеральные масла (70,9% от общего количества), чугунные и стальные изделия (6%); органические химические вещества (3,6%); бобовые и овощи, не консервированные (2,1%); каучук, резина и изделия из них (1,6%). В 2017 году Испания экспортировала в Россию услуги (за исключением туристических услуг) на сумму 331,7 млн. евро, то есть на 10% меньше, чем в предыдущем году, хотя число экспортирующих компаний увеличилось на 5,1% и составляет 1 515 компаний. [7]

Интересно выделить следующую особенность инвестиционного сотрудничества: если испанцы чаще всего инвестируют в производство, то россияне в большинстве своем осуществляют инвестиции в недвижимость. Среди причин низкой инвестиционной активности испанцев в России можно выделить в первую очередь неизученность российского рынка, недостаточную осведомленность о возможностях сотрудничества в регионах, кроме того, отрицательную роль играют сложности в российском законодательстве, а также бюрократические проволочки.

В 2014 году в России был зарегистрирован самый большой испанский инвестиционный поток за последние пять лет, который достиг 156,7 млн. евро. В 2017 году инвестиции снизились до 0,5 млн. евро. В период с 2015 по 2017 год наибольшие инвестиции Испании были направлены в химическую промышленность (37,5% от общего объема), добычу сырой нефти (35%), металлургию (13,8%), пищевую промышленность (5%), производство автотранспортных средств (4%) и деятельность по поддержке добывающей промышленности (1,7%).

В 2016 году Россия заняла 35-е место в рейтинге позиций испанских инвестиций по всему миру, поднявшись на 7 позиций по сравнению с 2015 годом.

В 2016 году запас инвестиций Испании в России составил 1,19 млн. евро, из которых 31,16% приходится на добычу сырой нефти и природного газа, 25,01% - на розничную торговлю (за исключением транспортных средств) и 11,48% - на металлургию. Испания занимает 36-е место в качестве инвестиционной позиции в России, что составляет 0,12% от общего объема иностранных инвестиций.

Что касается российского притока инвестиций в Испанию, то он также имел тенденцию к росту в последние годы. В 2014 году Российский инвестиционный поток составил 44,6 млн евро, в 2015 году - 58,4 млн, в 2016 году - 74,3 млн, а в 2017 году - 33,2 млн евро. За период с 2015 по 2017 годы российские инвестиционные потоки сосредоточились на сфере недвижимости, которая составляла 88,7%, добавив три подсектора: жилищные услуги (40% от общего объема российских инвестиций в Испанию), строительство зданий (29,6%) и деятельность в сфере недвижимости (19,1%).

По данным Департамента инвестиционной информации и координации Экономического и торгового отдела МИД Испании, на конец 2017 года в России зарегистрировано 107 испанских предприятий. Из них 86 находятся на территории Москвы и Московской области (Красногорск, Мытищи, Химки, Наро-Фоминский, Одинцовский и Подольский районы), 10 — на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области (Гатчина, Тосно, Всеволожский район), а также испанские предприятия расположены в Тольятти, Нижнем Новгороде, Чебоксарах, Калуге, Новосибирске и Азове. Большинство испанских компаний специализируется на выпуске различного оборудования: для производственных процессов,

строительства, автомобилестроения, нефтяной и газовой отраслей, транспорта, телекоммуникаций и пр. [8]

Россия заняла 42-е место в 2017 году в рейтинге инвестиционных позиций в Испании, сдав позиции по сравнению с предыдущим годом. [9] Причиной является обеспокоенность инвесторов макроэкономической политикой Испании.

Так, 15 октября 2018 года правительство Испании представило Еврокомиссии проект бюджета на 2019 год и вместо сокращения дефицита бюджета и госдолга документ предусматривает рост социальных расходов и усиление налоговой нагрузки на компании, что не соответствует требованиям ЕС, и может вызвать большой политический резонанс. По мнению экспертов, такая стратегия не способна оказать существенное влияние на рост ВВП и больше нацелена на укрепление политических позиций нынешнего правительства. Испанские власти больше отдадут предпочтение поддержанию реального роста ВВП, в том числе за счёт повышения налогов и увеличения госрасходов, а не сокращению госдолга и сбалансированности бюджета. В первую очередь такая политика может быть направлена на усиление политического влияния. [10]

Отдельное внимание следует обратить на развитие туризма между Испанией и Россией. Испанию посещает большое количество русскоязычного населения. Испания привлекает русских туристов качественной организацией отдыха, климатом, культурой. В абсолютных цифрах, предоставленных Национальным институтом статистики Фронтера, число российских туристов в 2017 году достигло 1 145 848, что на 14,1% больше, чем в предыдущем году. Средние расходы российского туриста в Испании в прошлом году были на 14% выше среднего иностранного туриста, а его среднее пребывание в стране - 10 дней, опять же выше среднего туриста, который остается 8 дней. В 2017 году 118 642 испанских туристов посетили Россию, что на 2,2% больше, чем в предыдущем году. [11]

Потоки испанских туристов в Россию весьма незначительны. Среди причин такой тенденции можно выделить следующие: недостаточная информированность об особенностях России вследствие слабой рекламной кампании, обеспокоенность дороговизной отдыха в России, незнание или плохое знание русского языка, разного рода предрассудки относительно традиций и климата в России. При этом для испанцев Россия может стать вполне привлекательным направлением туризма по следующим причинам: особенности российского климата, разнообразие флоры и фауны, богатая кухня.

Несмотря на то, что торговля между Испанией и Россией заметно ухудшилась из-за санкций, введенных странами Запада в отношении России, и последующего российского эмбарго на европейские товары, обе страны открывают новые формы сотрудничества. Испания может начать реэкспорт российского газа в Латинскую Америку. На сегодняшний день Испания не зависит от поставок российского газа, большую часть газа импортирует из Алжира, Франции, Катара. Однако Испания активно развивает технологии переработки сжиженного природного газа, став лидером по его импорту в Европе. Недавно Россия и Испания договорились о том, что российская газовая компания «Новатэк» будет поставлять испанской компании Gas Natural Fenosa 2,5 миллиона тонн сжиженного природного газа в год, начиная с 2019 года. Также Россия планирует продавать Испании нефтепродукты, которые будут отгружаться в портах в нефтеналивные танкеры. Крупнейшая российская нефтяная компания Роснефть рассматривает возможность поставок топлива Испании посредством судовой бункеровки в испанском порту Альхесирас. [12] Испания может стать газовым хабом, пунктом перераспределения российского сжиженного природного газа в Латинскую Америку.

До эмбарго, введенного Россией на европейские сельскохозяйственные продукты, Россия была одним из самых важных рынков за пределами ЕС. Хотя испанские предприниматели нашли новые рынки для сельскохозяйственной продукции, они не намерены закрывать свое сотрудничество с Россией и начинают производить на российской земле. При сохранении российского права вето на импорт сельскохозяйственной продукции из стран ЕС испанские производители начинают открывать местную продукцию в Евразийской стране. Например, испанская компания Fuertes и российская Черкизово открывают крупнейшую производственную ферму индеек в Тамбовской области. Кроме того, испанские предприниматели заинтересованы в создании завода по переработке молока и совместном производстве ветчины в Калининградской области. [13] Производство ветчины и мяса индейки в России - всего

лишь несколько примеров новых проектов, которые осуществляют испанские и российские компании.

В Самарской области (в 1080 км к югу от Москвы) компания CIE Automotive S. A. открыла завод по производству алюминиевых компонентов для автомобильных двигателей. Со своей стороны, власти Нижнего Новгорода вместе с компанией Palau Turf, одним из крупных производителей футбольных полей, анализируют возможность начала производства в России.

Другие возможности сотрудничества открываются в строительстве дорог. Например, компания Sasug и российская Автобан выиграли конкурс на строительство третьей части скоростной автостреды в пределах Москвы, протяженностью более 100 километров. [14]

Подводя итоги, стоит отметить, что Испания, находясь в составе ЕС, сталкивается с некоторыми сложностями в реализации своей региональной политики, и основные проблемы связаны с сотрудничеством с Россией.

Испания относится к тем странам ЕС, которые хорошо настроены по отношению к России и призывают к установлению и поддержанию открытого диалога. В том числе Испания выступает за облегчение визового режима между Россией и ЕС.

Несмотря на всё это, торговые и инвестиционные отношения России и Испании находятся на низком уровне развития, хотя обе стороны оценивают их как позитивные и обладающие потенциалом роста. Однако они не считаются приоритетными и напрямую зависят от отношений России с Западом, в то время как ЕС уже не рассматривает Россию как своего стратегического партнёра.

Несмотря на это, Испания находит новые пути сотрудничества с Россией, в том числе открывает свое производство в России. Кроме того, стратегически важное значение могло бы иметь производство с привлечением испанских инвесторов в России сжиженного природного газа и его последующего экспорта в Испанию.

Также стоит отметить сектора испанской промышленности, которые интересуют Россию: химическое производство, удобрения, металлы, дерево, производство оливок, вина.

Таким образом, несмотря на политику ЕС и принимаемые санкции Испания ищет новые пути сотрудничества с Россией, диверсифицирует торговлю, запускает новые проекты в России. Очевидно, данные отношения имеют высокий потенциал и возможности развития.

Список литературы

1. España en cifras 2018 // 065-17-00 5 - 9 2255 - 0410 Edita INE Paseo de la Castellana, 183 - 28046 Madrid Catálogo de publicaciones oficiales de la Administración General del Estado. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.ine.es/prodyser/espa_cifras/2018/2/ (31.12.2019)
2. Javier Morales. Una Rusia más europea para una Europa más segura. Propuestas para una nueva estrategia de la Unión Europea hacia Rusia. Documento de trabajo N° 78/2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/opex_documentos_archivos/a4b29dec0237c06619c8f50b9ad79621.pdf (01.01.2020)
3. Javier Morales. Una Rusia más europea para una Europa más segura. Propuestas para una nueva estrategia de la Unión Europea hacia Rusia. Documento de trabajo N° 78/2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/opex_documentos_archivos/a4b29dec0237c06619c8f50b9ad79621.pdf (01.01.2020)
4. Дронова С.Ю. Современность и перспективы российско-испанских отношений в политико-экономической сфере: точки соприкосновения и противоречия // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. - 2018. - № 2. С.54-59.
5. Relaciones bilaterales. Rusia. Ministerio de Industria, Energía y Turismo. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.icex.es/icex/es/microsites/fondos-feder/index.html> (04.01.2020)
6. Relaciones bilaterales. Rusia. Ministerio de Industria, Energía y Turismo. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.icex.es/icex/es/microsites/fondos-feder/index.html> (04.01.2020)

7. Relaciones bilaterales. Rusia. Ministerio de Industria, Energía y Turismo. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.icex.es/icex/es/microsites/fondos-feder/index.html> (04.01.2020)
8. Directorio de empresas españolas establecidas en Rusia // Oficina Económica y Comercial. Departamento de Información de Inversiones y Coordinación (ICEX), Madrid: ICEX España Exportación e Inversiones, 2017.
9. Relaciones bilaterales. Rusia. Ministerio de Industria, Energía y Turismo. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.icex.es/icex/es/microsites/fondos-feder/index.html> (04.01.2020)
10. Владимир Цегоев «По стопам Италии»: почему экономическая политика Испании беспокоит европейские власти // Russia Today. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://russian.rt.com/business/article/564355-ispaniya-ekonomika-byudzhet> (05.01.2020)
11. Relaciones bilaterales. Rusia. Ministerio de Industria, Energía y Turismo. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.icex.es/icex/es/microsites/fondos-feder/index.html> (02.01.2020)
12. España relanza la colaboración con Rusia pese a las sanciones// El País, 30 may 2017 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://elpais.com/elpais/2017/05/25/opinion/1495728138_365816.html (дата обращения 03.01.2020)
13. Para Rbth, Alexéi Lossan.Las empresas españolas siguen invirtiendo en Rusia.11 ABRIL 2017 //Russian Beyond. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://es.rbth.com/internacional/espana/2017/04/11/las-empresas-espanolas-siguen-invirtiendo-en-rusia_739581 (05.01.2020)
14. Para Rbth, Alexéi Lossan.Las empresas españolas siguen invirtiendo en Rusia.11 ABRIL 2017 //Russian Beyond. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://es.rbth.com/internacional/espana/2017/04/11/las-empresas-espanolas-siguen-invirtiendo-en-rusia_739581 (05.01.2020)

© А.Б. Секачева, 2020

УДК 339.56

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

ВОРОБЬЁВА АННА СЕРГЕЕВНА,

студент факультета таможенного дела

ШЕВЧУК ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ

доктор технических наук, профессор

профессор кафедры таможенных операций и таможенного контроля
ГКОУ ВО Ростовский филиал Российской таможенной академии

профессор кафедры информатика

ФГБОУ ВО "Ростовский государственный университет путей сообщения"

Аннотация: В данной статье рассматривается возможность введения временных мер нетарифного с целью регулирования товаропотока определенных категорий товаров, а также в целях обеспечения экономической безопасности государств-членов ЕАЭС и стабильному развитию их экономик.

Ключевые слова: Меры нетарифного регулирования, запреты и ограничения, экономическая безопасность, регулирование товарооборота, международная практика.

PRACTICAL ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF NON-TARIFF REGULATION OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

**Vorobyova Anna Sergeevna,
Shevchuk Petr Sergeevich**

Abstract: The article deals with the possibility of introducing temporary non-tariff measures to regulate the flow of certain categories of goods, as well as to ensure the economic security of the EAEU member States and the stable development of their economies.

Key words: Non-tariff regulation measures, prohibitions and restrictions, economic security, trade regulation, international practice.

В настоящее время в условиях глобализации мировой экономики возникает необходимость исследования методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, применение которых направлено на обеспечение экономической безопасности государств.

Актуальность темы исследования обусловлена снижением роли таможенно-тарифного регулирования в условиях возникновения обязательств по снижению ставок ввозных таможенных пошлин перед Всемирной торговой организацией. В связи с этим в рамках внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) меры нетарифного регулирования остаются единственным инструментом, который способен воздействовать на товароборот.

Учитывая возможность введения временных мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке, проанализируем опыт их применения в государствах-членах ЕАЭС в 2018 г., причем отметим, что их перечень не ограничивается приведенными в табл. 1.

Исходя из анализа данной таблицы и структуры экономик государств-членов ЕАЭС, Республика Беларусь вводила лицензирование на экспорт лесоматериалов и льноволокна, а Россия – на щебень и гравий. Дополнительно Республика Казахстан в 2019 г. ввела запрет на вывоз лесоматериалов [1, 2].

Что касается Российской Федерации, в настоящее время она установила количественные ограничения (квоты) на ввоз озоноразрушающих веществ и вывоз отходов и лома черных металлов. Дополнительно она имеет право вводить количественные ограничения на молоко и сливки, муку, руды драгоценных металлов [3] и некоторые другие товары, утвержденные Постановлением Правительства от 15.12.2007 № 877.

Таблица 1

Временные меры нетарифного регулирования, применяемые в одностороннем порядке государствами-членами ЕАЭС в 2018 г.

Наименование товара	Код ТН ВЭД ЕАЭС	Срок действия
Республика Беларусь		
Лицензирование экспорта отдельных видов лесоматериалов	4403 11 000; 4403 12 000; 4403 21 110 0; 4403 21 910 0; 4403 23 110 0; 4403 23 910 0; 4403 91 100 0; 4403 95 000; 4404 10 000 0; 4404 20 000 0	с 01.02.2017 по 31.07.2017
Лицензирование экспорта льноволокна	5301	с 28.02.2017 по 28.08.2017
Лицензирование импорта в Республику Беларусь из-за пределов таможенной территории Союза отдельных видов изделий из гипса	6809 11 000 0; 6809 19 000 0	с 10.03.2017 по 10.09.2017
Республика Казахстан		
Запрет на вывоз из Республики Казахстан отходов и лома черных металлов	7204, за исключением 7204 21 100 0; 7204 21 900 0; 7204 29 000 0	с 09.09.2016 по 09.03.2017
Запрет на вывоз из Республики Казахстан отходов и лома черных металлов	7204, 7302 10 900 0, за исключением 7204 21 100 0; 7204 21 900 0; 7204 29 000 0	с 29.05.2017 по 29.11.2017
Российская Федерация		
Лицензирование импорта щебня и гравия, отсевов дробления и материалов из отсевов дробления в процессе изготовления щебня и гравия, а также различных смесей, компонентами которых являются щебень, гравий и песок	2517 10 100 0; 2517 10 200 0; 2517 10 800 0; 2517 49 000 0	с 01.01.2017 по 30.06.2017
Запрет на вывоз из РФ кожевенного полуфабриката	4104 11; 4104 19	с 01.02.2017 по 01.08.2017
Лицензирование импорта щебня и гравия, отсевов дробления и материалов из отсевов дробления в процессе изготовления щебня и гравия, а также различных смесей, компонентами которых являются щебень, гравий и песок	2517 10 100 0; 2517 10 200 0; 2517 10 800 0; 2517 49 000 0	с 01.07.2017 по 31.12.2017

Дополнительно стоит отметить введение Россией временного разрешительного порядка ввоза биомедицинских клеточных продуктов с 13 июля 2019 г. на шесть месяцев. Он предусматривает ввоз данной категории товаров следующими лицами при условии получения ими разрешения и наличии сведений о включении биомедицинских клеточных продуктов в государственный реестр:

1. Производителем для собственного производства биомедицинского клеточного продукта.
2. Организацией, обладающей правами на результаты доклинических исследований или на технологическое производство, для осуществления государственной регистрации биомедицинского клеточного продукта.
3. Образовательными организациями высшего или дополнительного профессионального образования, участвующими в организации проведения доклинических исследований.
4. Медицинскими организациями для оказания медицинской помощи конкретному пациенту по жизненным показаниям [4].

Таким образом, меры нетарифного регулирования могут вводиться для предотвращения либо уменьшения критического недостатка каких-либо товаров на внутреннем рынке, а также для обеспечения экономической безопасности в целом государств-членов ЕАЭС. Более того, правом ЕАЭС предусмотрена возможность государств-членов подавать в ЕЭК предложения о введении либо отмене единой меры нетарифного регулирования, а также введения мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке. Так, отдельные государства-члены ЕАЭС ввели лицензирование на экспорт лесоматериалов, а также запрет на вывоз известняка. Что касается России, в настоящее время действует временный порядок ввоза биомедицинских клеточных продуктов, основанный на получении разрешений импортерами.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 15.12.2007 № 877 «Об утверждении перечня товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации, в отношении которых в исключительных случаях могут быть установлены временные ограничения или запреты экспорта» // СПС «Консультант Плюс».
2. Щерба М.Ю., Безуглов Д.А., Шевчук П.С. Особенности применения технических средств таможенного контроля при проведении отдельных форм таможенного контроля: учеб. пособие. Ростов н/Д: Ростовский филиал Российской таможенной академии, 2016 г. 180 с.
3. Постановление Правительства РФ от 13.07.2019 № 893 «О введении временного порядка ввоза в Российскую Федерацию биомедицинских клеточных продуктов» // СПС «Консультант Плюс».
4. Баклаков П.А. Система запретов и ограничений во внешней торговле товарами государств-членов Евразийского экономического союза: учебное пособие. М.: РИО Российской таможенной академии, 2017. 220 с.

© А. С. Воробьева, П.С. Шевчук, 2019

УДК 339.56

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕР НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, ВВОДИМЫХ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ ГОСУДАРСТВАМИ ЧЛЕНАМИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

ПОПОВ ВАЛЕРИЙ ДМИТРИЕВИЧ,

студент факультета таможенного дела

ШЕВЧУК ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ

доктор технических наук, профессор

профессор кафедры таможенных операций и таможенного контроля

ГКОУ ВО Ростовский филиал Российской таможенной академии

профессор кафедры информатика

ФГБОУ ВО "Ростовский государственный университет путей сообщения"

Аннотация: В данной статье рассматривается практический аспект мер нетарифного регулирования, вводимых в одностороннем порядке, как оперативного механизма управления внешнеторговой деятельностью. Рассматривается ряд товаров, в отношении которых были введены ограничения в области экспорта и импорта, важных как для экономики Российской Федерации, так и для экономик государств-членов ЕАЭС.

Ключевые слова: Меры нетарифного регулирования, ограничения в одностороннем порядке, лицензирование, экспорт и импорт, квотирование.

IMPLEMENTATION OF NON-TARIFF REGULATION MEASURES INTRODUCED UNILATERALLY BY THE MEMBER STATES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

**Popov Valery Dmitrievich,
Shevchuk Petr Sergeevich**

Abstract: This article discusses the practical aspect of non-tariff regulation measures introduced unilaterally as an operational mechanism for managing foreign trade activities. The article considers a number of goods subject to export and import restrictions, which are important both for the economy of the Russian Federation and for the economies of the EAEU member States.

Key words: Non-tariff regulation measures, unilateral restrictions, licensing, export and import, quotas.

Актуальность исследования заявленной темы обусловлена значимостью мер нетарифного регулирования в системе защиты национальных рынков государств-членов ЕАЭС. Исследование существующих проблем в области применения рассматриваемых мер также заслуживает особого интереса, что связано с большим количеством экспертных исследований, подтверждающих наличие дискуссионных вопросов отдельных аспектов данного метода государственного регулирования внешнеторговой

деятельности.

Цель работы заключается в анализе аспектов функционирования реализации мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности на практике.

В национальном законодательстве Российской Федерации меры нетарифного регулирования определяются в качестве комплекса мер государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемого путем введения количественных ограничений, а также иных запретов и ограничений экономического характера [1, 2]. Таким образом, они в той или иной степени влияют на внешнеторговую деятельность, однако их применение не связано с таможенным тарифом.

Меры нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности, вводимые в одностороннем порядке государствами-членами ЕАЭС, носят временный характер и применяются при перемещении отдельных категорий товаров.

В 2010–2018 гг. чаще всего государствами-членами ЕАЭС вводился запрет на перемещение товаров, причем их номенклатура определялась исходя из национальных интересов. Так, Казахстан вводил запреты на отходы и лом черных металлов, нефтепродукты, Беларусь – на кожевенный полуфабрикат, дубленые кожи, Россия – на аналогичные товары, а также отдельные сельскохозяйственные культуры (рис. 1).

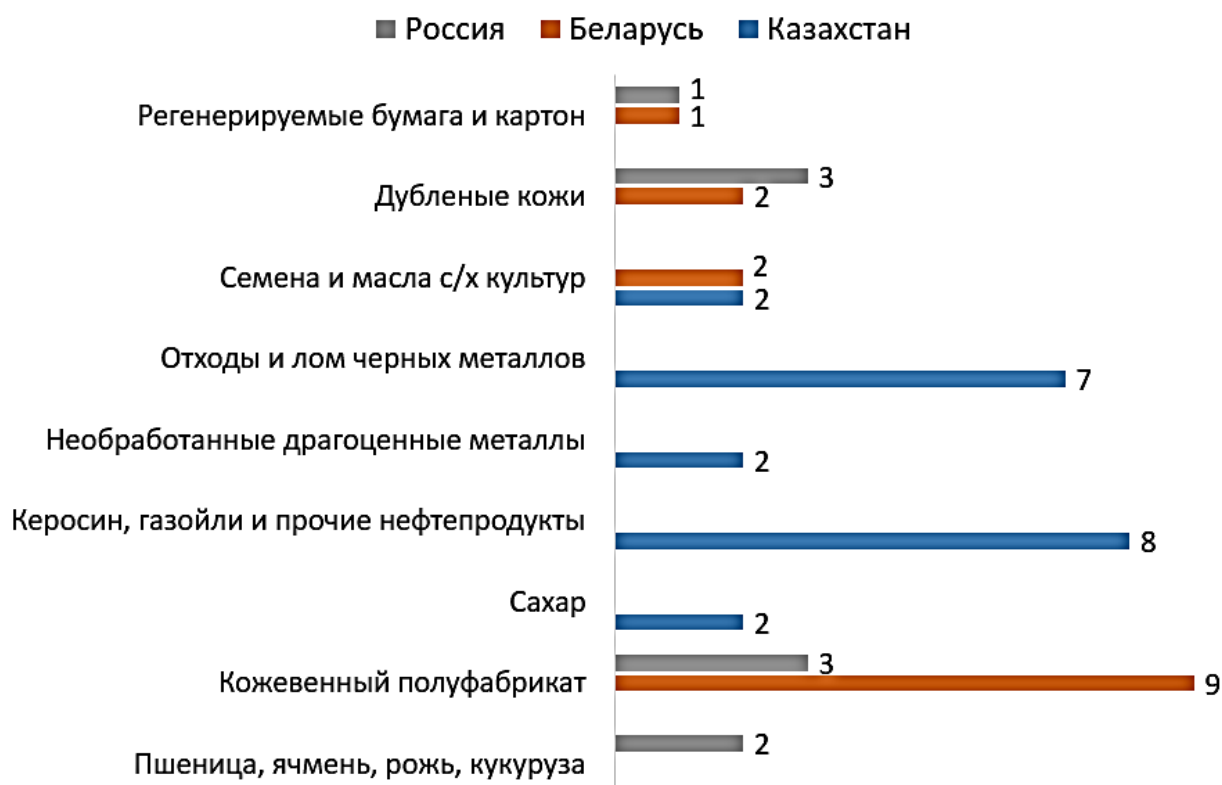


Рис. 1. Номенклатура запрещенных к перемещению в одностороннем порядке товаров в 2010–2018 гг.

Рассматривая ограничения, вводимые в одностороннем порядке, следует отметить, что лицензирование в рассматриваемый период времени применяли только Россия и Беларусь (номенклатура товаров представлена на рис. 2).

Дополнительно Россией вводилось квотирование поставок озоноразрушающих веществ, а Республикой Беларусь – определения перечня экспортеров сахара.

Стоит отметить, что в различные периоды времени некоторые товары были как запрещенными, так и ограниченными во внешнеторговом обороте. В качестве примера следует привести регенерируемую бумагу и картон, а также сахар (Беларусь) [3].

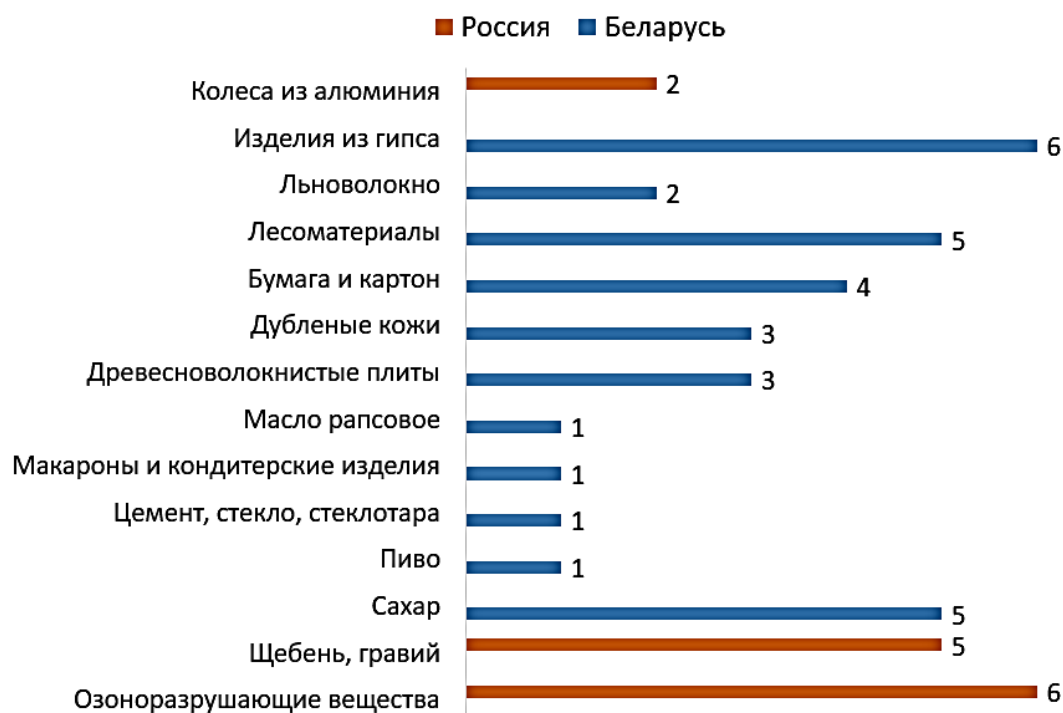


Рис. 2. Номенклатура ограниченных к перемещению в одностороннем порядке товаров в 2010–2018 гг.

Что касается мер нетарифного регулирования, введенных в одностороннем порядке в 2019 г., Беларусь установила лицензирование на экспорт лесоматериалов и льноволокна, Россия – на щебень и гравий. Дополнительно Казахстан ввел запрет на вывоз лесоматериалов.

Также Российская Федерация имеет право вводить количественные ограничения на муку, масла, отходы и лом черных металлов, дубленую кожу [4] и другие товары, установленные Постановлением Правительства от 15.12.2007 № 877.

Таким образом, меры нетарифного регулирования, вводимые в одностороннем порядке, представляют собой оперативный механизм регулирования внешнеторговой деятельности. Учитывая их применения в отношении некоторых товаров, можно сделать вывод об их эффективности в области ограничения экспорта и импорта товаров, представляющих особую важность для национальных экономик государств-членов ЕАЭС.

Список литературы

1. Гурова Е.С. Меры нетарифного регулирования, вводимые в одностороннем порядке, в системе запретов и ограничений внешней торговли товарами // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2018. № 1 (30). С. 5–11.
2. Щерба М.Ю., Безуглов Д.А., Шевчук П.С. Особенности применения технических средств таможенного контроля при проведении отдельных форм таможенного контроля: учеб. пособие. Ростов н/Д: Ростовский филиал Российской таможенной академии, 2016 г. 180 с.
3. Коресташова А.В. Актуальные вопросы нетарифного регулирования внешней торговли: мировой опыт, проблемы и возможности совершенствования // Вопросы студенческой науки. 2018. № 9 (25). С. 11–21.
4. Постановление Правительства РФ от 15.12.2007 № 877 «Об утверждении перечня товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации, в отношении которых в исключительных случаях могут быть установлены временные ограничения или запреты экспорта» // СПС «Консультант Плюс».

© В.Д. Попов, П.С. Шевчук, 2020

УДК 339.56

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ЛИЦЕНЗИРУЕМЫХ ТОВАРОВ

АВETИСЯН АНЖЕЛА УНАНОВНА,

студент факультета таможенного дела

ШЕВЧУК ПЕТР СЕРГЕЕВИЧ

доктор технических наук, профессор

профессор кафедры таможенных операций и таможенного контроля

ГКОУ ВО Ростовский филиал Российской таможенной академии

профессор кафедры информатика

ФГБОУ ВО "Ростовский государственный университет путей сообщения"

Аннотация: Данная статья посвящается порядку перемещения лицензируемых товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза. Работа отражает информацию об основных участниках, заинтересованных в перемещении указанной продукции, необходимых документах.

Ключевые слова: перемещение, лицензирование, запреты и ограничения, товары, контроль, товаропоток.

SPECIFICITIES OF MOVEMENT THROUGH THE CUSTOMS BORDER OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION OF LICENSED GOODS

**Avetisyan Angela Unanovna,
Shevchuk Petr Sergeevich**

Annotation: This article aims to consider the procedure for moving licensed goods across the customs border of the Eurasian Economic Union, and the work also reflects information about the main participants interested in moving these products, the necessary documents.

Key words: moving, licensing, foreign trade activity, prohibitions and restrictions, goods, control, trade flow.

Актуальность выбранной темы связана с увеличением роли запретов и ограничений в регулировании товаропотока. А оно в свою очередь часто осуществляется путем лицензирования перемещаемой продукции. Лицензирование товаров является одним из основных методов их реализации и предусматривает перемещение отдельных категорий товаров с использованием специфических документов – лицензий. Оно было создано для контроля не только объема перемещаемых товаров, но и предотвращения ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза (ЕАЭС) незаконных товаров. В связи с этим особое значение приобретает и деятельность таможенных органов по контролю ввоза и вывоза лицензируемых товаров, что еще раз подчеркивает интерес к изучению данной темы.

Целью работы выступает изучение порядка перемещения через таможенную границу ЕАЭС лицензируемых товаров, а также особенности контроля таможенными органами данного процесса.

При перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС обязательным условием их помещения под таможенные процедуры установлено соблюдение запретов и ограничений, которое подтверждается представлением таможенному органу соответствующих документов. Для лицензируемых товаров этим документом является лицензия, в связи с чем рассмотрим порядок ее выдачи.

Лицензия выдается заявителю, т.е. участнику внешнеэкономической деятельности, который представляет в уполномоченный орган документы, на каждый товар, классифицируемый по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, если в отношении него введено лицензирование.

Для оформления лицензии в уполномоченный орган заявителем представляются следующие документы:

1. Заявление, оформленное согласно положениям Решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 06.11.2014 № 199, а также его электронную копию. Так, оно должно оформляться на бумажном носителе и заполняться с использованием электронных печатающих устройств.

2. Если заявитель планирует получение разовой лицензии, представляется копия внешнеэкономического контракта или иного документа, подтверждающего намерения сторон.

3. Копию документа о постановке на учет в налоговом органе или о государственной регистрации.

4. Копию лицензии на возможность осуществления оборота лицензируемых товаров на таможенной территории ЕАЭС.

5. Иные документы или сведения, представляемые в зависимости от специфики перемещаемого товара.

Все документы и сведения подлежат регистрации. Выдача лицензии осуществляется в течение 15 рабочих дней с даты подачи всех документов, а также предоставления заявителем документа, подтверждающего оплату лицензионного сбора (в размере 7500 рублей) [1].

После получения лицензии заявитель может осуществлять таможенные операции, связанные с прибытием (убытием), таможенным декларированием и выпуском товаров.

Данный порядок перемещения лицензируемых товаров через таможенную границу ЕАЭС является общим, однако дополнительно лицензирование товаров может вводиться в одностороннем порядке государством-членом ЕАЭС, если это необходимо для защиты экономической безопасности страны, ее финансового благополучия, защиты культурных ценностей и т.д. При этом такая мера может вводиться только в случае одобрения ее ЕЭК, а срок ее действия также устанавливается данным контролирующим органом, но не может превышать шести месяцев. В данном случае правила выдачи лицензий устанавливаются национальным законодательством.

Основными органами, участвующие в системе контроля за ввозом и вывозом рассматриваемой категории товаров являются ФТС, региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты.

Для постановки лицензии на контроль заявитель предоставляет оригинал лицензии совместно с письменным заявлением в таможенный орган, где будет производиться таможенное декларирование товара.

После регистрации таможенный орган осуществляет проверку всех сведений.

Общий срок проверки и постановки лицензии на контроль не должен превышать трех рабочих дней с даты регистрации заявления, причем сам факт этого оформляется посредством занесения сведений в электронный журнал регистрации.

Также таможенный орган формирует лист исполнения лицензии и направляет их по электронным каналам связи в таможенный орган, где будет осуществляться таможенное декларирование лицензируемых товаров, а при снятии лицензии с контроля — дополнительно владельцу лицензии.

На основании полученных сведений обеспечивается контроль за соответствием указанных в документах наименований товаров и не превышением их выпущенного количества, после чего производится выпуск.

Стоит отметить, что при выявлении каких-либо несоответствий таможенный орган направляет

декларанту или таможенному представителю информацию об этом, а также отказывает в выпуске товара в случае их не устранения.

Лицензируемые товары должны быть перемещены через таможенную границу ЕАЭС до истечения срока действия лицензии. При исчерпании количества товаров или истечения срока действия лицензии в листе исполнения делается соответствующая запись, которая заверяется подписью и личной номерной печатью должностного лица таможенного органа [2].

Таким образом, лицензирование как метод реализации мер, связанных с подтверждением права на ввоз и вывоз контролируемых товаров, имеет свой особый порядок применения. Так, для получения лицензии заявитель должен представить в лицензирующий орган определенный перечень документов, а также оплатить государственную пошлину. После проверки достоверности сведений заявленных документов выдается лицензия, которая представляется таможенному органу при дальнейшем таможенном декларировании товаров. Ввиду достаточно большой номенклатуры товаров, подпадающих под действие лицензирования, таможенные органы осуществляют постановку лицензии на контроль и снятие с него для контроля объемов перемещения лицензируемых товаров через таможенную границу ЕАЭС, включая такие функции, как контроль количества товаров, выпущенных в исполнение лицензии.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ ФТС РФ от 29.12.2011 № 2652 «Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов Российской Федерации, направленных на реализацию Положения о едином порядке контроля таможенными органами ввоза на таможенную территорию Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС и вывоза с этой территории лицензируемых товаров» // СПС «Консультант Плюс».
3. Щерба М.Ю., Безуглов Д.А., Шевчук П.С. Особенности применения технических средств таможенного контроля при проведении отдельных форм таможенного контроля: учеб. пособие. Ростов н/Д: Ростовский филиал Российской таможенной академии, 2016 г. 180 с.

© А.У. Аветисян, П.С. Шевчук, 2020

УДК 339.9

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ

ДАВЫДОВ ДАВИД ОЛЕГОВИЧ,
ГЕВОРКЯН ГАРРИ РОМАНОВИЧ

магистранты

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет»

Научный руководитель: Медведкина Евгения Александровна

д.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье исследованы теоретические подходы к изучению интеллектуализации глобальной экономики в целом и ее новейших секторов в разрезе идентификации ряда новейших понятий, подходов к оценке уровня интеллектуализации, систематизации направлений и обосновании конкретных предложений по совершенствованию внешней торговли государства.

Ключевые слова: международная торговля, интеллектуализация глобальной экономики, инновационные технологии, внешнеэкономическая деятельность, государство.

INTELLECTUALIZATION OF INTERNATIONAL TRADE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL REVIEW

Davidov David Olegovich,
Gevorkyan Harry Romanovich

Scientific adviser: Medvedkina Yevgeniya Aleksandrovna

Abstract: The article explores theoretical approaches to the study of the intellectualization of the global economy as a whole and its latest sectors in terms of identifying a number of new concepts, approaches to assessing the level of intellectualization, systematizing directions and substantiating specific proposals for improving foreign trade of the state.

Key words: international trade, intellectualization of the global economy, innovative technologies, foreign economic activity, state.

В условиях становления Четвертой промышленной революции (Индустрия 4.0) интеллектуализация глобальной экономики приобретает решающее значение как для дальнейшего технологического прогресса стран – лидеров экономического развития, так и для развивающихся стран и регионов мира, становясь инструментом качественных трансформаций всех форм международных экономических отношений, в частности международной торговли. Генерируя более совершенные модели и инструменты международного торгового бизнеса с низкими транзакционными издержками на основе инновационных технологий, интеллектуализация формирует новые тренды развития глобальных рынков, видоизменяя формы и методы конкуренции, а соответственно, стратегии структурной модернизации экспорта и им-

порта, систему регулирования международной торговли товарами, услугами, правами на объекты интеллектуальной собственности, превращаясь при этом в мощный фактор конкурентоспособности стран и международных компаний.

Исследованием вопросов экономической глобализации и интеллектуализации международных экономических отношений занимались такие ученые как Белл Д., Гэлбрейт Дж. [1], Друкер П., Лундвалл, Б.А. [3], Эдвинссон Л., Мэлоун М., Тоффлер Э., Шумпетер Й. и другие.

Однако в современной среде ученых, аналитиков и экспертов внимание, как правило, концентрируется на исследовании интеллектуализации глобальной экономики в целом и ее новейших секторов, а научно-практические аспекты интеллектуализации непосредственно международной торговли остаются мало исследованными. Это касается сущностной идентификации ряда новейших понятий, подходов к оценке уровня интеллектуализации, систематизации направлений и обоснование конкретных предложений по совершенствованию внешней торговли государства на ее основе.

Сущностное переосмысление интеллектуализации международной торговли в рамках эволюции теории инноватики позволило охарактеризовать ее субъекты и ключевые объекты воздействия с точки зрения различных новых уровней реализации, различных типов торговых потоков, ключевых направлений развития, диверсифицированных подходов к количественной оценке и влиянию на развитие международной и внешней торговли [2]. Это позволило сформулировать имманентные признаки процесса интеллектуализации международной торговли, а рассмотрение его в контексте глобальных трендов развития мировой экономики и международных экономических отношений дало возможность осуществить интерпретацию.

Авторы отмечают, что имманентным признаком интеллектуализации международной торговли является эволюционная, аргументируя свою точку зрения выделением трех этапов ее развития: I - создание (XIX - нач. XX в.), II - развитие (середина XX в.), III - подъем (кон. XX - нач. XXI в.) и соответствующей эволюцией теорий международной торговли (I - теории меркантилизма, II - классические теории; III - альтернативные / неотехнологические теории).

Теоретическое осмысление классических и современных концепций и принципов формирования экономики знаний позволило выявить признаки интеллектуализации международной торговли. Целесообразно акцентировать внимание на следующие признаки: *многоуровневость* заключается в выделении корпоративного, национального, регионального и глобального уровней; *универсальность* – в распространении интеллектуализации на все сферы торговли (товарами, услугами, правами на объекты интеллектуальной собственности); *векторность* характеризуется наличием экономического, институционального, социального и экологического направлений развития; *измеряемость* предусматривает возможность количественно оценить процесс; *результативность* проявляется в воздействии на ключевые макроэкономические показатели и развитие международной торговли в целом

Это знаменует переход к следующему формату МЭО, а именно формированию новой парадигмы регулирования международной торговли на принципах прозрачности, автоматизации и всеобъемлющего информационного обеспечения торговых процессов; развертывания Четвертой промышленной революции, определяющим ключевую роль новейших технологий в обеспечении конкурентоспособности на мировых рынках, трансформируя товарную и географическую структуру глобальной торговли; развития человеческого капитала как изменения компетенций и навыков персонала в соответствии с требованиями цифровизации и Индустрии 4.0.

Решающую роль в дальнейшем развитии интеллектуализации международной торговли играет регистрация прав на объекты интеллектуальной собственности, как предпосылки развития международного научно-технологического обмена. По количеству зарегистрированных прав на объекты интеллектуальной собственности в последние годы первенство занимает Азиатский регион, удельный вес которого достиг 44%, на втором месте оказался Европейский регион с долей в 10%, хотя в 1990 году их доли составляли соответственно 19% и 21% [4].

В контексте исследования субъектно-объектного формата интеллектуализации международной торговли по данным международных организаций, мировых рейтингов, консалтинговых компаний драйверами глобального процесса интеллектуализации являются компании - Apple, Google, Samsung Group,

Amazon.com, Microsoft, Walmart, State Grid, Volkswagen, Toyota Motor, Wells Fargo, Industrial&Commercial Bank of China, Johnson&Johnson. Наиболее инновационно активными секторами экономики, акцентирующими свою деятельность на интеллектуальных ресурсах являются – производство аппаратных технологий и оборудования, машиностроение, разработка программного обеспечения и компьютерных услуг, фармацевтика и биотехнологии, банковский сектор и страхование кластеры более известные как Кремниевая долина, Шоссе 128, Исследовательский треугольник. На межгосударственном уровне такие страны как США, Германия, Южная Корея, Швейцария, Япония и Китай являются наиболее вовлеченными в процесс интеллектуализации социально-экономических отношений, что отражается на формировании и соответствующих интеграционных группировок - ЕС, АСЕАН, соглашение США, Мексики и Канады (USMCA) трансрегиональных экономических блоков и деятельность профильных международных организаций - ВТО, ВОИС, МТЦ.

Таким образом, уместно отметить, что процесс интеллектуализации международной торговли имеет довольно неоднородный характер в разрезе отдельных стран, регионов мира и определяется уровнем их социально-экономического развития, а так же степенью влияния выявленных доминант. В свою очередь, это приводит к усилению технологического разрыва, асимметрии уровней экономического развития стран и диспропорций в мировых товаропотоках. Преодоление указанных негативов должно происходить с использованием потенциала положительных эффектов интеллектуализации международной торговли в первую очередь за счет роста объемов научно-технологического обмена и гармонизации законодательства в сфере регулирования электронной коммерции.

Список литературы

1. Гэлбрейт, Дж. (1976) Экономические теории и цели общества. - М.: Прогресс. - 1976.
2. Худокормов, А.Г. (1988) История экономических учений. - М.: ИНФРА-М, 1998.
3. Lundvall, B. A. (2002) National systems of production, innovation and competence building // Research Policy. № 31. P. 213–231.
4. OECD Science, Technology and Innovation Outlook-2018 (2018) URL: <https://www.oecd.org/sti/oecd-science-technology-and-innovation-outlook-25186167.htm> (дата обращения: 17.12.2019)

© Д.О. Давыдов, Г.Р. Геворкян, 2020

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 303.01

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

ЛЕДЯХОВА АЛЕНА СЕРГЕЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Чиркунова Екатерина Константиновна**д.э.н., доцент*

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация. В данной статье рассматриваются важнейшие теоретические основы концепции пространственной конкурентоспособности, подходы и методы оценки конкурентоспособности. Обращается внимание на основные аспекты, которые должны включать в себя такие понятия конкурентоспособности, и связывает региональную конкурентоспособность с соответствующим понятием региона. Поэтому в статье рассматриваются ключевые подходы и методы оценки конкурентоспособности регионов России на региональном уровне, выделяются важнейшие аспекты, которые необходимо учитывать при проведении оценки конкурентоспособности конкретного региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, кластер, производительность региона, занятость населения, оценка региональной конкурентоспособности.

Annotation. This article discusses the most important theoretical foundations of the concept of spatial competitiveness, approaches and methods for assessing competitiveness. Attention is drawn to the main aspects that should include such concepts of competitiveness, and connects regional competitiveness with the corresponding concept of the region. Therefore, the article considers the key approaches and methods for assessing the competitiveness of Russian regions at the regional level, and highlights the most important aspects that must be taken into account when assessing the competitiveness of a particular region.

Key words: regional competitiveness, cluster, regional productivity, employment, assessment of regional competitiveness.

С выходом книги «Конкурентное преимущество наций» М. Портера можно заметить, что понятию и концепции конкурентоспособности стали всё больше уделять внимания в области государственной политики. Изначально идея конкурентоспособности охватывала лишь национальный уровень, однако, с течением времени можно наблюдать, что она стала захватывать и другие пространственные уровни. Значение региона в оценке конкурентоспособности становится все более важным, это подтверждает множество литературы.

Это вызвало переход от конкурентного преимущества наций к конкурентному преимуществу регионов в науке. Все чаще можно наблюдать, что региональный рост связывают с конкурентоспособностью. Тем не менее, несмотря на то, что понятие конкурентоспособности довольно давно находится во внимании ученых, единых способов ее оценки в научном мире нет.

Оценка региональной конкурентоспособности, властями осуществляется не без помощи исследования потенциала определенных отраслей, развивающихся волонтаристским путём.

Существует и еще одна проблема. При оценке конкурентоспособности регионов периферии особое внимание уделяется именно предложению, но мало учитывается спрос. При чрезмерном помешательстве на оценке предложения, страдает спрос, что приводит к тому, что местный рынок не стимулируется, а это, в свою очередь, крайне негативно влияет на макроэкономические условия в целом [1, с. 159].

Если сравнивать с 1980 – началом 1990-ми, можно отметить, что регионы имеют преимущество, как минимум по двум позициям:

1) Регионы могут воспользоваться преимуществом комфортных условий для развития деловых отношений – привлекательные площади для размещения руководства, менее жесткая бюрократическая нагрузка и прочее;

2) Высококвалифицированные кадры – задел на будущее процветание [2, с. 276]. Необходимо заниматься привлечением населения, это улучшит конкурентный климат, что создаст в итоге высокую деловую активность.

Все большее число умов научного мира проявляют заинтересованность к теме региональной конкурентоспособности – это можно наблюдать, рассматривая научные исследования. Но, несмотря на это, все же нет общей точки зрения на вопрос оценки региональной конкурентоспособности, неважно, будь то теоретический, либо эмпирический уровни. Можно предположить, что это и является главной причиной отсутствия дискурса на эту тему у государства.

Без понимания темы региональной конкурентоспособности ее оценка будет мотивирована простой верой, что эффективность региона определяется его конкурентоспособности как бы «естественным законом» экономики.

Но каковы движущие силы региональной конкурентоспособности? Каково точное значение понятия региональной конкурентоспособности?

Модель региональной конкурентоспособности можно представить следующим образом: центральное место занимают фирмы, играющие основную роль, и 6 областей проявления, управляющих поведением фирмы:

- 1) экологические ресурсы;
- 2) местная среда;
- 3) факторный рынок;
- 4) глобальный рынок;
- 5) правовая инфраструктура;
- 6) физическая инфраструктура [3, с. 148].

Модель не оставляет без внимания причины сбоев рынка. Вот они:

- внешние факторы (на них влияют экологические ресурсы и окружающая среда);
- общественные и полугосударственные блага (правовая и физическая инфраструктура)

Представленные выше факторы взаимосвязаны и их влияние на поведение фирм нельзя отрицать. Кроме того, нужно понимать, что влияние государства имеет крайне слабое значение для позитивного развития конкурентоспособности.

Кластеры являются важными источниками внешних эффектов с точки зрения создания региональной конкурентоспособности. По заявлению Дельгадо, Портера и Штерна для отраслей сильного кластера характерны высокий рост занятости и зарплаты, наличие большого числа учреждений и патентов, нежели в отраслях, не входящих в кластер [4, с. 338].

Кластеры имеют неравномерное распределение по стране, вследствие чего факторы, связанные с кластерами существенны в динамике конвергенции или дивергенции. Хотя на более агрегированном уровне теоретики неоклассики склонны предвидеть конвергенцию, в то время как новая экономическая география склонна предсказывать дивергенцию, на региональном уровне можно более точно проанализировать кластерные эффекты и пронаблюдать, что для депрессивных регионов возможность создания сильных кластеров может означать конвергенцию с экономическими и технологическими пограничными регионами [4, с. 339].

Помимо этого, имеет место быть определенная кумулятивность, имеющая отношения с кластерами и внешними факторами конкурентоспособности регионов. В этом можно убедиться, учитывая

данные, что новые отрасли в регионах возникают в области влияния достаточно сильной кластерной среды.

Вследствие чего, анализ кластерного и отраслевого развития можно брать в расчет во время оценки региональной конкурентоспособности. В данном случае анализ будет выступать как основная движущая сила [5, с. 49].

Понятие региональной конкурентоспособности применимо ко многим вещам. Возьмем для примера такой простой пример – конкурентоспособность как успех, являющийся следствием конкуренции между регионами, например, за долю внутреннего, либо экспортного рынков, а также за привлечение капитала и рабочих [6, с. 141].

Данное определение не единожды критиковалось множеством ученых. Вроде бы регионы не могут выйти из них, поскольку не являются фирмами. Но, учитывая тот факт, что регионам приходится вступать в борьбу за крайне ограниченное число более менее крупных инвестпроектов – возникает дилемма заключенных. У них нет ни стимула к сотрудничеству, ни к конкуренции. Зачастую, они просто субсидии инвесторам в качестве выхода из данной ситуации. Поэтому, конкуренция регионов не может являться одной из важных характеристик конкурентоспособности региональной.

Региональная конкурентоспособность может быть представлена в том числе и как совокупность множества характеристик, о чем говорят многие авторы: конкурентоспособность места – способность местной экономики привлекать и поддерживать фирмы со стабильной или растущей долей рынка, сохраняя или повышая уровень жизни тех, кто участвует в его деятельности.

Результатом производительности труда на высоком уровне является не только все повышающиеся доли рынка, но и улучшение жизни. Из этого следует, что региональная производительность – один из важнейших критериев во время оценки региональной конкурентоспособности, помимо, собственно развития кластерного.

Региональная производительность, беря в расчет микро данные фирм или совокупные показатели регионального производства, является неплохим подспорьем при определении выявленной региональной конкурентоспособности.

Все же нельзя вслепую внедрять понятие национальной конкурентоспособности, т.к она определяется производительностью, о чем утверждали Портер и Кетельс.

Несмотря на то, что при рассмотрении эволюции производительности, можно найти много полезной информации об уровне жизни региона, нельзя не учитывать наличие проблемы как эмпирического уровня (точное измерение), так и теоретического (интерпретация региональной производительности).

Хотя эволюция производительности может дать полезную информацию об уровне жизни региона, как в пространственном разрезе, так и во временном плане, существуют эмпирические проблемы в точном измерении этого уровня, а также теоретические проблемы, связанные с интерпретацией реальной региональной производительности.

Не стоит ставить производительность во главе угла, оценивая региональную конкурентоспособность, т.к. можно запутаться: производительность труда высокого уровня может являться следствием низкой занятости, которая, в свою очередь проистекает из-за закрытия заводов.

Этот факт приводит к мнению, что конкурентоспособность видится функцией сложных взаимосвязей между переменными.

В этой перспективе конкурентоспособность можно оценивать как атрибут регионов, который базирует свою динамику на трех переменных:

- 1) реализация местной продукции на неоднозначных внешних рынках;
- 2) грамотное применение местных активов (люди и прочие эндогенные ресурсы);
- 3) создание добавленной стоимости для фирм и работников, что приведет не только к сохранению, но и к увеличению занятости [7, с. 87].

Кроме того, упор на производительность при оценке региональной конкурентоспособности может ввести в заблуждение: высокая производительность труда может быть результатом сокращения занятости, например, путем закрытия заводов. Поэтому более полезно рассматривать конкурентоспособность как функцию сложных взаимосвязей между переменными.

В этой перспективе конкурентоспособность можно оценивать как атрибут регионов, который базирует свою динамику на трех переменных:

- 1) продажа местной продукции на оспариваемых внешних рынках;
- 2) эффективное использование местных активов (людей и других эндогенных ресурсов);
- 3) создание добавленной стоимости для своих фирм и работников, что означает сохранение или увеличение занятости.

При оценке региональной конкурентоспособности нельзя полагаться лишь на производительность, стоит учитывать и множество других аспектов. Например, не менее важное значение имеет высокий уровень занятости всего трудоспособного населения. Конечно, нельзя исключать значение экономической эффективности.

Более высокий уровень выпускаемой продукции неразрывно связан с такими факторами, как сокращение отсталости, перераспределением ресурсов и совершенствованием организации. А более высокий уровень занятости позволяет нарастить объемы производства, а значит, это увеличит продажи.

Региональное процветание неразрывно связано с такими факторами:

- эндогенные ресурсы (сырье, рабсила, физ. капитал);
- качество и квалификация кадров;
- масштабы, глубина и направленность соц. сетей;
- диапазон и качество культурных объектов и активов;
- знание, обучение, творчества;
- добротная общественная инфраструктура.

Прибавляя к этой основе взаимодействие между экологическими ресурсами и средой обитания и можно получить более благоприятную среду для привлечения наиболее квалифицированных кадров.

Региональное процветание опирается на эти факторы, т.к. они создают «внешние эффекты» или «активы», которые будут крайне полезны местным фирмам и предприятиям. А также нельзя не отметить их общее влияние на региональное процветание, что, в итоге, приводит к региональному преимуществу.

Основой для конкурентных преимуществ регионов может быть грамотное применение имеющихся ресурсов, что провоцирует искать инновации.

Оценивая региональную конкурентоспособность, стоит взять за основу такие особенности как:

- производительность для региона;
- кластеры как важные формы пространственной организации;
- факторы производительности фирм.

Оценка региональной конкурентоспособности немыслима без того факта, что региональная система – вещь локально и секторально специфичная.

В таких вещах, как кластерное измерение региональной конкурентоспособности, либо в области инноваций нельзя использовать один и тот же размер. Оценку следует строить, исходя из подходящих местных знаний, учитывая регионы и экономические секторы. Не стоит пренебрегать такими факторами как региональная производительность и увеличение занятости, которые могут иметь место при развитии инфраструктуры или при сотрудничестве.

Эффективной оценки конкурентоспособности можно достичь, учитывая комплексную систему данных: производственные, социальные и инвестиционные потоки и их динамику в долгосрочной перспективе. При этом нужно глубоко понимать структуру динамики инноваций в секторах, характерных для данного региона, в основном, в существующих кластерах.

Список литературы

1. Ерохина Е.В. Методологические и методические подходы к исследованию уровня конкурентоспособности и инновационности стран и регионов / Е.В. Ерохина // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2017. – № 2-3. – С. 155-172.

2. Неживенко Е.А. Управление точками роста конкурентоспособности региона / Е.А. Неживенко, И.А. Новикова // Региональная конкурентоспособность и образование в контексте глобальных вызовов: сборник статей Международной научно-практической конференции IV Уральского вернисажа науки и бизнеса. ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет». – 2017. – С. 273-277.
3. Гагарина Г.Ю. Реиндустриализация как направление повышения конкурентоспособности региона в современных условиях / Г.Ю. Гагарина // Актуальная проблема экономики. – 2016. – Т. 175. – № 1. – С. 148-159.
4. Чайникова Л.Н. Территориальные кластеры как инструмент повышения конкурентоспособности российских регионов / Л.Н. Чайникова // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: материалы VII Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 336-341.
5. Суханова И.А. Конкурентоспособность региона, основные пути повышения / И.А. Суханова // Мировая наука. – 2017. – № 5 (5). – С. 42-51.
6. Сулейманов И.К. Управление конкурентоспособностью региона на основе регулирования их эффективности / И.К. Сулейманова // Потенциал развития агропродовольственного комплекса: социальный капитал, инновации, производство, международная интеграция: Материалы Международной научно-практической конференции. Посвящается 75-летию юбилею заслуженного работника высшей школы Российской Федерации, доктора экономических наук, профессора Стукача Виктора Федоровича. – 2017. – С. 140-142.
7. Круликовский А.П. Конкурентоспособность регионов: влияние информационного общества на развитие региона / А.П. Круликовский, А.В. Михайлов // Теория и практика экономики и предпринимательства Труды XIV Международной научно-практической конференции. Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Институт экономики и управления, кафедра бизнес-информатики и математического моделирования. – 2017. – С. 87-88.
8. Винник А.Е. Основные положения ресурсной теории в исследовании стержневых компетенций и конкурентоспособности региона / А.Е. Винник // Управление в XXI веке сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 253-259.

УДК 332

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА АПК СЕКТОРА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КОЗЛОВА АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»

Научный руководитель: Фирцева Светлана Валерьевна

к. э. н., доцент

ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»

Аннотация: В статье рассмотрено состояние сектора АПК в Свердловской области. Определено, насколько эффективно используются основные производственные фонды по данному направлению и наличие числа предприятий, занятых в сельском хозяйстве. Представлен способ привлечения денежных средств и повышения привлекательности региона - разработка инвестиционных проектов и пути их финансирования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный сектор, основные производственные фонды, инвестиции, государственная поддержка, инвестиционный проект.

TO THE QUESTION OF THE NEED FOR THE DEVELOPMENT OF THE INVESTMENT PROJECT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE SECTOR IN THE SVERDLOVSK REGION

Kozlova Anastasiia Dmitrievna*Scientific adviser: Firceva Svetlana Valerievna*

Abstract: The article discusses the state of the agricultural sector in the Sverdlovsk region. It was determined how efficiently the basic production assets in this area are used and the number of enterprises engaged in agriculture. A method of raising funds and increasing the attractiveness of the region is presented - development of investment projects and ways of financing them.

Key words: agriculture, agro-industrial sector, fixed assets, investments, state support, investment project.

Свердловская область, входящая в состав Уральского Федерального округа, является одним из самых значимых индустриальных регионов Российской Федерации, где экономически занятое население составляет около 90% от экономически активного, причем более 30 % сосредоточены в промышленных центрах. Последнее десятилетие характеризуется снижением производства сельскохозяйственной продукции и уменьшением посевных площадей полевых культур, что обуславливает потребность ввоза импортных продуктов, величина которых представлена на рисунке (рис. 1).

Согласно представленным данным, имеет место тенденция роста ввозимых продуктов из-за рубежа за 2010 – 2018 гг. с 3135 млн. долл. США до 4571 млн. долл. США, что составляет 45,8%.

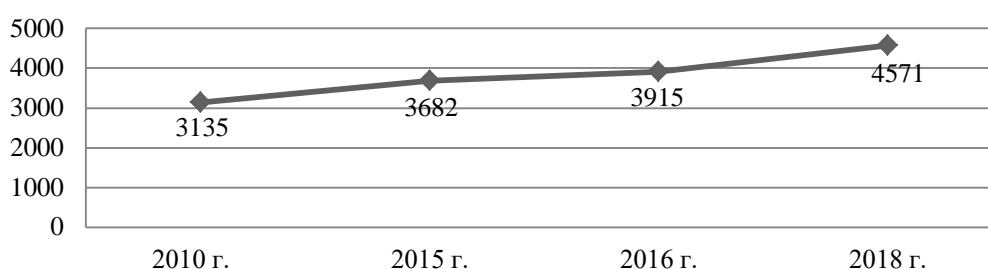


Рис. 1. Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (кроме текстильного), млн. долл. США

Таким образом, задача обеспечить население качественной отечественной сельскохозяйственной продукцией является особенно актуальной в условиях финансовой нестабильности страны, что обосновывает разработку инвестиционных проектов и привлечение денежных средств в агропромышленный комплекс (АПК).

Для оптимального функционирования производственного процесса предприятие должно быть обеспечено необходимыми основными средствами, которые постоянно поддерживают высокую эффективность основных производственных фондов (ОПФ) при непрерывном процессе их воспроизводства. Данное требование выступает острым для сектора АПК Свердловской области, где наблюдается высокая степень физического и морального износа ОПФ. Например, сельскохозяйственные тракторы, составляющие энергетическую основу ведения механизированного производства, представлены устаревшими моделями [1, с. 81]. Парк тракторов, достигавший свою максимальную величину в 1990 г. (8330 шт.), к началу 2018 г. сократился до 3638 шт., причем больше половины которых имели возраст, превышающий срок амортизации. В связи с этим возрастает нагрузка посевов на единицу техники.

В последние годы в Свердловской области, в основном, наблюдается тенденция снижения парка основных видов техники (табл. 1).

Таблица 1

Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях

Виды техники	Ед. изм.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс. изм. 2018-2014 г., шт.	Относ. изм. 2018/2014 г., %
Тракторы	т.	4253	3850	3677	3717	3638	-615	85,54
Плуги	т.	1006	906	882	887	867	-139	86,2
Культиваторы	т.	1006	906	882	887	867	-139	86,2
Машины для посева	т.	906	882	887	867	1006	100	111,04
Комбайны	т.	1139	1034	1009	966	956	-183	83,93
Косилки	т.	631	602	639	638	696	65	110,3
Пресс - подборщи	т.	440	394	399	404	421	-19	95,68

За анализируемый период значения 2018 г. лишь двух видов техники превышают значения 2014 г. Например, количество машин для посева в 2018 г. составило 1006 шт., что больше на 11,04% (или на 100 шт.) значения 2014 г. – 906 шт. Существенное изменение наблюдается среди парка тракторов, если в 2014 г. их наличие составляло 4253 шт., то к 2018 г. данное значение снижается до 3638 шт. на 615 шт. или на 14,46 %. Данное обстоятельство является одной из причин зависимости Свердловской области и России в целом от мировых экспортеров, в настоящее время страна «вынуждена» закупать до 50% потребляемого продовольствия.

Для достижения совершенства использования ОПФ базы АПК необходимо произвести анализ их

воспроизводства и использования (табл. 2).

Таблица 2

Анализ ОПФ на базе АПК Свердловской области

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018-2014 гг.
Ввод в действие основных фондов, млн.руб.	6276	10888	10721	13256	12484	6208
Коэффициент обновления основных фондов, %	3,7	4,3	3,9	4,4	4,3	0,6
Коэффициент выбытия основных фондов, %	0,8	0,8	1,0	0,8	0,7	-0,1
Степень износа основных фондов, %	47,1	49,4	47,7	48,1	47,3	0,2

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что коэффициент обновления ОПФ за анализируемый период имеет тенденцию роста на 0,6 п.п., хотя в 2018 г. по сравнению с 2017 г. показатель снижается до 4,3 %. Значения коэффициента выбытия основных фондов незначительно колеблется между 0,7 и 1,0 %. Степень износа основных фондов крайне высока – от 47% за анализируемый период, что свидетельствует о наличии устаревшего оборудования, не соответствующим современным требованиям.

Помимо снижения наличия основных видов техники, используемых непосредственно сельскохозяйственным сектором, а так же показателей их воспроизводства и использования, имеет место сокращение числа предприятий сельскохозяйственного назначения в Свердловской области (рис. 2).



Рис. 2. Динамика ввода в действие зданий за 2014 – 2018 гг., шт.

Согласно данным рисунка прослеживается уменьшение числа предприятий сельскохозяйственной направленности в 2018 г. по сравнению с 2014 г. на с 322 организаций до 274.

За счет деятельности действующих предприятий, потребность населения полностью обеспечена овощами, картофелем, яйцом, на 70% - молочной продукцией, на 55% - мясopодуктами, на 25% - зерном. Свердловская область производит 13% общероссийских объемов мяса птицы, соответственно агропромышленный комплекс области полностью обеспечивает областную потребность. Доведение этих показателей до 100%, а в дальнейшем и большее увеличение производства на территории Свердловской области (а так же для обновления машин, оборудования), возможно решить с привлечением дополнительных источников финансирования (не только собственных), направляя их на формирование крупного сельскохозяйственного производства [2, с. 38].

Одним из способов привлечения финансирования является разработка инвестиционно-привлекательных проектов, обладающих поддержкой государства. Главным механизмом государственной политики в стимулировании инвестиционных проектов является субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам. Такой вид «послабления» является жестким: необходимость

наличия залоговой базы, 10-30% собственных средств, безубыточная деятельность и отсутствие долговых обязательств по платежам в бюджет. Однако данный механизм все же позволяет привлекать дополнительные инвестиции в сектор АПК. Проанализируем структуру инвестиций в основной капитал за счет привлечения дополнительных средств, продемонстрированных на рисунке 3 по состоянию на 01.09.2019 г. (рис. 3).

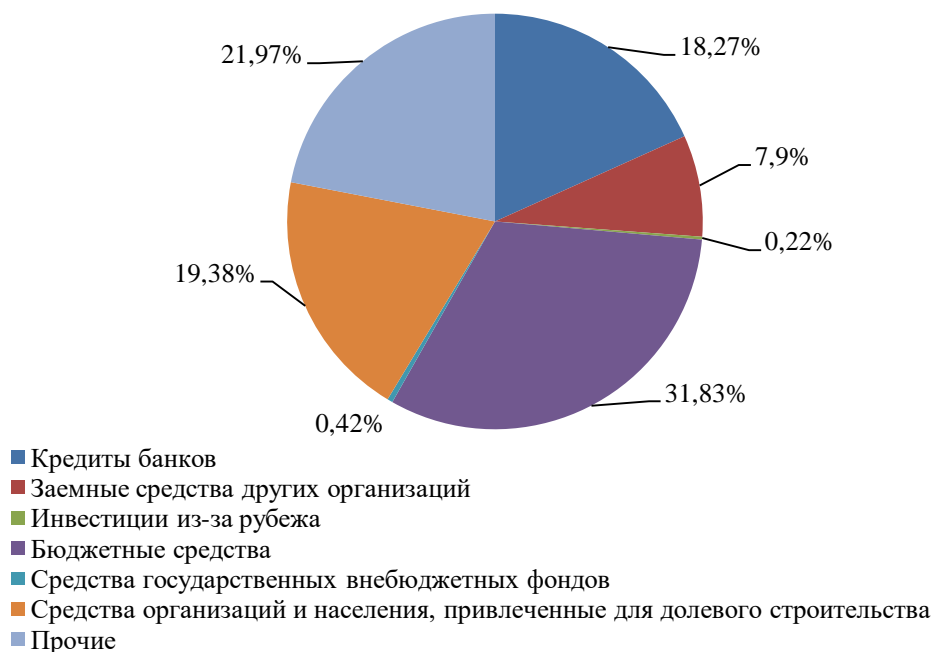


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал заемных средств по Свердловской области

Согласно приведенным данным, наибольшую долю занимают привлечения бюджетных средств (31,3%), имеет место так же привлечение кредитов – 18,27, наименьшей популярностью пользуются кредиты из – за рубежа (0,22%).

Следует отметить, что с каждым годом размер инвестиций снижается (рис. 4).

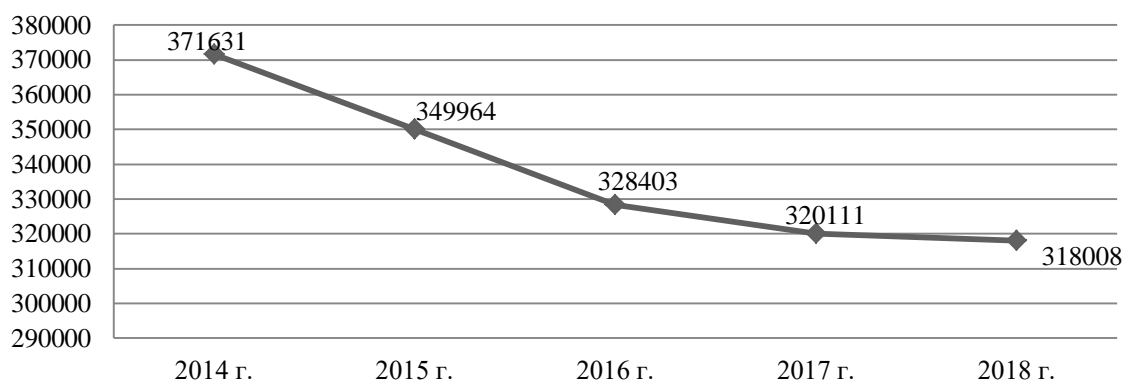


Рис. 4. Динамика инвестиций в основной капитал по Свердловской области, млн.руб.

Анализ динамики сумм инвестиций в основной капитал показывает, что за 2014 – 2018 гг. наблюдается их снижение с 371631 млн. руб. до 318008 млн. руб. на 53623 млн. руб. Данный факт способствует замедлению инвестиционной активности в регионе.

В Свердловской области существуют государственные программы, направленные на увеличение объема инвестиций, повышение производительности труда и уровня заработной платы в агропро-

мышленном комплексе.

На сегодняшний день осуществляется государственная поддержка инвестиционного характера в отрасли растениеводства и животноводства. Субсидии направляются на строительство и реконструкцию объектов капитального строительства сельскохозяйственного назначения, на развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских хозяйств, а также на приобретение высокоэффективной техники и оборудования. Данные направления регламентируются памяткой «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2024 года», утвержденной постановлением Правительства Свердловской области от 23.10.2013 № 1285 — ПП.

С 2019 года разработаны дополнительные меры государственной поддержки, направленные на развитие малых форм хозяйствования, софинансированием из федерального бюджета в размере 93% на следующие цели:

- 1) создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства – «Агростартап»;
- 2) возмещение части затрат сельскохозяйственных потребительских кооперативов;
- 3) обеспечение затрат для осуществления текущей деятельности центра компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров.

Под влиянием макроэкономического кризиса 2015 г. и внедрения экономических санкций в 2015 г. в Госпрограмму развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 гг. было введено новое направление государственной поддержки – субсидии из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на компенсацию части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов АПК (пункт 2) [3, с. 89].

На данный момент этот проект был перерассмотрен. Претендовать на получение этого вида поддержки могут предприятия, начавшие строительство и (или) модернизацию плодохранилищ, картофелехранилищ и овощехранилищ, тепличных комплексов, молочных ферм, свиноводческих комплексов, селекционно-генетических и селекционно-семеноводческих центров, оптово-распределительных центров, начаты не более чем за 3 года, предшествующих году предоставления субсидии.

Метод стимулирования инвестиций в АПК через возмещения части затрат на реализацию инвестиционных проектов исправляет ситуацию в проблемных сферах сельскохозяйственного сектора, не смотря на достаточно строгие критерии отбора предприятий.

На основании представленного выше материала можно сделать вывод, что на территории Свердловской области существует потребность во внедрении новых инновационных проектов с целью обновления ОПФ и устранения импортозависимости России, тем более что в стране существуют эффективные законодательные проекты.

Список литературы

1. Лялин Д.В. Совершенствование машинно – технологической базы АПК Свердловской области для производства сельскохозяйственной продукции // Аграрный вестник Урала. – 2011. - №8 (87). – С. 81-82.
2. Агошкова Н. Е. Совершенствование управления воспроизводством основных средств в региональном АПК // Развитие АПК. — 2013. — № 12 (291). С. 31-39.
3. Ненашева В. С. Осипова А. В. Новые механизмы привлечения инвестиций в АПК России // Социально – экономические явления и процессы. – 2015. - №10. – С. 87-93.

УДК 338.24

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В 2019 ГОДУ

ГИЗАТУЛЛИН АРСЕНИЙ РАИЛЕВИЧ

Магистрант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Научный руководитель: Чемоданова Юлия Владимировна*кандидат экономических наук, доцент**Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского*

Аннотация: Данная статья посвящена тенденциям изменений в строительной отрасли России за период с 2015 по 2019 года, а также причинам, прогнозируемого 3-% спада в целом по отрасли в 2019 году. В дополнение обозначена зависимость строительной сферы России от ипотечного рынка, государственного вмешательства и политических факторов.

Ключевые слова: строительная отрасль, ипотечное кредитование, гражданское строительство, нежилое строительство, санкции.

THE DECLINE OF THE RUSSIAN CONSTRUCTION INDUSTRY IN 2019

Gizatullin Arseny Railevich*Scientific adviser: Chemodanova Julia Vladimirovna*

Abstract: This article is devoted to the trends in the construction industry in Russia for the period from 2015 to 2019, as well as the reasons for the projected 3% decline in the industry as a whole in 2019. The dependence of the Russian construction sector on the mortgage market, government intervention and political factors is also indicated.

Keywords: construction industry, mortgage lending, civil engineering, non-residential construction, sanctions.

Последний отчет, опубликованный PMR, озаглавленный «строительный сектор России в первом полугодии 2019 года. Прогнозы развития на 2019-2023 годы», предполагает, что в период с 2015 по 2018 год совокупное сокращение объемов строительства в России составило более 9%. Кроме того, в первом квартале 2019 года индекс деловой активности строительной отрасли был на самом низком уровне с 2005 года.

В период с 2015 по 2018 год в российской строительной отрасли наблюдалось существенное сокращение. Объем российского строительства сократился на 2,3% в годовом исчислении в 2015 году. Негативная тенденция в отрасли ухудшилась в последние несколько лет, с сокращением на 4,8% в годовом исчислении в 2016 году и предварительной оценкой падения на 4,3% в 2017 году. Кроме того, негативная тенденция продолжилась в 2018 году, когда предварительный релиз указывал на падение на 1,4% в годовом исчислении, но официальное снижение, зафиксированное в прошлом году, трудно сравнить с результатами, наблюдавшимися до 2015 года. С января 2017 года Росстат представил дан-

ные в соответствии с ОКВЭД 2 (которая представляет собой новую статистическую классификацию, относящуюся к экономической деятельности, в соответствии с пересмотренной редакцией ЕС NACE 2), причем данные только за 2016 и 2017 годы были пересчитаны в соответствии с новой классификацией. Пересчет показывает, что российская строительная отрасль сократилась на 3,9% в 2016 году и еще на 2,2% в 2017 году.

Учитывая низкий базовый эффект, установленный после четырех лет подряд сокращений, наряду с растущей политической решимостью осуществлять многомиллиардные инициативы по модернизации и расширению гражданской инженерной инфраструктуры страны, а также поддерживать реконструкцию и строительство нежилых общественных зданий, в строительной отрасли ожидается возобновление восходящей тенденции в 2020 году, после 11% совокупного сокращения в период с 2015 по 2018 год, а затем прогнозируемого падения на 3% в 2019 году (рис.1).



Рис. 1. Причины сокращений в строительной отрасли

Ожидается, что рост реальной заработной платы возобновит положительную динамику в 2019 году, хотя ожидается рост только до 5%. Скромное восстановление реальной заработной платы задержит оживление деятельности в сфере нежилого строительства в этом году.

Таблица 1
Объем строительства в России (млрд руб.) и реальное изменение (% , год к году) 2014-2019 гг.

	2014	2015	2016*	2017*	2018	2019pf
Значение (млрд руб.)	6019	6120	6998	7178	7487	7532
Реальное изменение (% , год к году)	0,1	-2,3	-3,9	-2,2	-1,4	-2,8

с января 2017 года Росстат представляет данные в соответствии с ОКВЭД2 (которая представляет собой новую статистическую классификацию видов экономической деятельности в соответствии с пересмотренной редакцией ЕС NACE Rev. 2), причем данные только за 2016 и 2017 годы до сих пор пересчитываются в соответствии с новой классификацией

Примечание* - данные не включают Крым и Севастополь

p - предварительный

f - прогноз

В последние годы строительная активность в России была в основном обусловлена жилыми проектами, хотя в 2017 году наметилась тенденция к снижению и продолжилась в 2018 году. Общая площадь жилых помещений, перечисленных в официальных отчетах, в 2018 году сократилась на 1,9% до 78,2 млн м², что является четвертым по величине показателем, когда-либо зарегистрированным в России. По прогнозам, в 2019 году вновь появится тенденция к увеличению регистрации жилых помещений, но в этом году ожидается рост только на 1%.

Как видно из приведенной выше диаграммы, в последние годы завершение строительства жилья сильно коррелировало с динамикой реальных располагаемых доходов. Принимая во внимание, что реальные располагаемые доходы населения в России не будут расти ежегодно более чем на 4%, ПМР не прогнозирует в ближайшее время годовой уровень достройки жилья в России на уровне 100 млн м². Напомним, что в марте 2018 года Владимир Путин поручил правительству и региональным администрациям найти решения по увеличению ежегодного ввода жилья до 120 млн м².

Количество новых домов, введенных в эксплуатацию в многоквартирных домах в 2018 году, сократилось на 2,3% в годовом исчислении до 888 582, что является третьим по значимости результатом ежегодного листинга жилья, когда-либо зарегистрированным в России. Тем не менее, тенденция к увеличению числа завершенных многоквартирных домов, вероятно, возобновится в 2020 году из-за значительного увеличения числа и размеров новых проектов многоквартирного строительства, начатых в 2017 году, в основном после намерения правительства запретить соглашения о долевым инвестировании в ближайшем будущем (рис. 2).



Рис. 2. Заполнение жилых площадей в России и изменение реальных располагаемых доходов (% , год к году), 2011-2019 гг.

Состояние банковских ипотечных портфелей заметно не ухудшилось с момента введения радикально ограниченного доступа к западным банковским деньгам для основных российских банков. На конец июля 2014 года доля просроченных платежей (просрочка не менее одного месяца) составляла всего 2,6% от общей суммы задолженности по ипотечным кредитам в России, в то время как показатель просроченных платежей по кредитам МСП составлял почти 8%. В начале 2019 года эти доли также составляли 2,6% и 15% соответственно.

Учитывая эту существенную разницу, банки в России были готовы увеличить ипотечное кредитование в этом году, хотя в начале 2019 года реальная заработная плата была на уровне, не наблюдавшемся с 2012 года, и только до 5% роста ожидается в этом году, поскольку кредитование корпоративного сектора и МСП представляет более высокие риски в текущих макроэкономических условиях. Пе-

решенные данные указывают на средний рост реальной заработной платы только на 3,5% в 2018 году, после роста на 0,7% в 2017 году и сокращения на 9,3% в 2016 году. Кроме того, заметный рост числа одобренных ипотечных кредитов в этом году был вызван также рекордно низкой инфляцией, что вызвало растущее давление на Центральный банк с целью продолжения снижения ключевой процентной ставки в первой половине 2019 года, и снижение, скорее всего, возобновится в 2020 году.

Список литературы

1. Vitaly Lambla «Construction sector in Russia H1 2018 » // PMR Industry Report, Dec. 12, 2018. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://www.mypmr.pro/products/construction-sector-in-russia-h1-2019-1>. (Дата обращения: 10.11.2019).
2. Афолина Светлана Викторовна «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ МЕТОДОВ КОНТРОЛЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ» // Московский экономический журнал №7, Янв. 22, 2019. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-organizatsionno-upravlencheskih-metodov-kontrolya-pri-realizatsii-investitsionno-stroitelnyh-proektov-v-rossii-i> (Дата обращения: 11.11.2019).
3. Конарев Андрей Германович «СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ» // Журнал – Символ науки, Май, 17, 2016. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-aspekty-razvitiya-stroitelnoy-sfery-v-rossii> (Дата обращения: 11.11.2019).
4. Шамахов Владимир Александрович «АНТИКРИЗИСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАК МЕХАНИЗМ ОБЪЕДИНЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА, ВЛАСТИ И НАСЕЛЕНИЯ» // Журнал – Управление консультирование, Июнь, 02, 2016. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnaya-sistema-upravleniya-kak-mehanizm-obedineniya-interesov-biznesa-vlasti-i-naseleniya-na-primere-stroitelstva> (Дата обращения: 12.10.2019).
5. Сухомяткина Яна Александровна «ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ. КАК ФОРМИРУЮТСЯ НОВЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ?» // Журнал – Достижение науки и образования, Август, 10, 2019. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pervichnyy-rynok-nedvizhimosti-kak-formiruyutsya-novye-developery> (Дата обращения: 01.10.2019).

УДК 338.49

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДОСТУПНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ

НИШОНЗОДА РИСКИБОЙмагистр, докторант по PhD, ассистент
Институт экономики и торговли

Таджикского государственного университета коммерции

Аннотация: В статье рассматривается методика проведения комплексного анализа территориальной доступности социальной инфраструктуры. Обоснованы этапы поведения анализа, система показателей, методы расчетов. В комплексный анализ входит социологический опрос, который позволяет оценить доступность социально-инфраструктурных объектов с позиции потребителя услуги.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, качество жизни, доступность, ранжирование, дифференциация

COMPREHENSIVE ANALYSIS OF TERRITORIAL ACCESSIBILITY OF SOCIAL INFRASTRUCTURE: METHODOLOGY

Nishonzoda Risqiboy

Abstract: The article deals with the method of conducting a comprehensive analysis of the territorial accessibility of social infrastructure. The stages of the analysis, the system of indicators, and methods of calculations are justified. The comprehensive analysis includes a sociological survey that allows you to assess the availability of social infrastructure facilities from the point of view of the service consumer.

Key words: social infrastructure, quality of life, accessibility, ranking, differentiation

Уровень развития социальной инфраструктуры, совершенствование деятельности объектов социальной инфраструктуры, повышение доступности услуг – необходимое условие повышения уровня и качества жизни, создания комфортных условий жизнедеятельности населения региона. Поэтому на современном этапе развития Республики Таджикистан поставленные Национальной стратегией развития Республики Таджикистан до 2030 года общенациональные цели, направленные на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития региональных субъектов, предполагают сглаживание межтерриториальных различий в уровне и качестве жизни населения, создание приемлемых условий для граждан республики в реализации своих социальных прав независимо от территорий их проживания.

Актуальность исследования развития и уровня доступности социальной инфраструктуры обусловлена тем, что Республика Таджикистан в начале XXI века столкнулась с рядом вызовов, среди которых одним из значимых выступает критический износ национальной и региональной социальной инфраструктуры, обусловленный хроническим дефицитом государственного и частного инвестирования.

Формирование развитой системы инфраструктуры объективно связано с конкретной территорией и во многом зависит от территориальной организации производительных сил. Для решения организационно-экономических задач формирования новых элементов социальной инфраструктуры необходи-

мо провести анализ существующих объектов инфраструктуры с точки зрения ее доступности населению, под которой, мы понимаем, оптимальное размещение объектов социальной инфраструктуры, предоставляющее свободный доступ населения к имеющимся ресурсам. Доступность населения к объектам социальной инфраструктуры может быть оценена при помощи уровня используемого потенциала социальной инфраструктуры. Так как потенциал количественно характеризует способность территориальной социально-инфраструктурной системы выполнять целевую функцию – удовлетворять различные потребности населения территории. Уровень используемого потенциала позволяет определить равномерность/неравномерность развития социальной инфраструктуры, провести типологию территорий и выявить резервы территорий в сфере улучшения медицинского, бытового, культурного, торгового и жилищно-коммунального обслуживания населения.

В современной научной литературе чаще всего встречаются два основных подхода к измерению инфраструктуры и социальной в том числе: натуральный (или физический) и стоимостной (или финансовый).

В нашем исследовании, мы попытались соединить натуральные и стоимостные показатели, измеримость которых будет обеспечена переходом к относительной оценке через индексы.

Обзор существующих экономических публикаций позволил выявить основные направления анализа социально-инфраструктурной системы регионов и отличия инструментальных приемов:

1) оценка состояния подсистем видов инфраструктуры на основе сравнения отклонений фактических значений показателей от нормативных, что позволяет оценить обеспеченность образовательными учреждениями, медицинскими услугами и др.[2];

2) анализ территориальной дифференциации показателей социальной инфраструктуры регионов в статике и динамике[5];

3) интегральная оценка состояния социальной инфраструктуры регионов и построение соответствующих индикаторов[4];

4) акцент на ресурсные условия социальной инфраструктуры, а также инвестиционного и финансового обеспечения долгосрочных региональных целевых программ, бюджетных возможностях реализации региональной политики [1];

5) наиболее часто оценка инфраструктурной обеспеченности проводится по подсистемам региональной инфраструктуры (социальная, транспортная и др.)

Структура потенциала социальной инфраструктуры региона состоит из нескольких элементов, характеризующих отраслевой состав: здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, культура, транспорт, связь и др.. Следовательно, для каждого элемента выделяются показатели свойственные данной отрасли, тем самым образуется комплексная система показателей, состоящая из нескольких блоков. Оценка потенциала социальной инфраструктуры при помощи комплексной системы показателей позволяет обоснованно провести анализ потенциала, выявить уровень его использования и определить возможности развития.

Для решения данной задачи авторами предлагается использовать метод комплексного индикативного анализа, поскольку он хорошо себя зарекомендовал при исследовании проблем социально-экономического развития регионов [3].

Комплексный анализ, на наш взгляд, должна базироваться на оценке сложившейся модели социальной инфраструктуры в рамках определенной территории (района, области, региона), включая оценку территориального размещения объектов инфраструктуры и уровня диспропорциональности развития социальной инфраструктуры в разрезе территорий.

Предлагаемая методика комплексного анализа социально-инфраструктурного потенциала, состоит из нескольких этапов.

Вводная часть комплексного анализа позволит составить функционально-отраслевую структуру социальной инфраструктуры и определить значение и роль социально-инфраструктурных элементов (здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, образования, транспорта и связи, торговли) в экономике региона. В качестве оценочных показателей в экономической науке предлагаются: уровень социально-инфраструктурного элемента в ВРП (валовой региональный продукт); удельный вес пред-

приятый и организаций социально-инфраструктурного элемента в общем количестве предприятий и организаций региона, доля работников, занятых в социальной инфраструктурном данного элемента к общему числу занятых в экономике региона.

На втором этапе проводится диагностика социальной инфраструктуры в разрезе территорий. Начало реализации данного этапа связано с обоснованием оценочных показателей. Основой данной методики является выделение совокупности показателей особого рода, называемых индикаторами, по значениям которых можно судить об уровне использования потенциала отдельных элементов социальной инфраструктуры. Эти показатели группируются по элементам социальной инфраструктуры, характеризующим отдельные ее составляющие, образуя блоки индикативных показателей. Использование метода многомерной средней при определении рейтинга обуславливает необходимость выбора тех показателей, которые улучшают или ухудшают состояние социальной инфраструктуры. Индикаторы, характеризующие использование потенциала социальной инфраструктуры объединены в шесть блоков: уровень благосостояния, охрана здоровья, образование, жилье, транспорт и связь, торговля. Система показателей доступности объектов социальной инфраструктуры должна включать показатели насыщенности учреждениями и организациями, обеспечивающими процессы образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, транспортного и торгового обслуживания.

Во многих работах по проблемам обеспеченности населения услугами социальной инфраструктуры показатели уровня благосостояния не включаются в анализ исследования. Однако, по нашему мнению, уровень благосостояния оказывает существенное влияние на качество жизни населения, так способствует формированию спроса на услуги социальной инфраструктуры и более полному удовлетворению физиологических и интеллектуальных потребностей. Индикаторами уровня благосостояния выбраны: соотношение номинальной среднемесячной заработной платы и величины минимального размера оплаты труда и обеспеченность населения индивидуальными легковыми автомобилями в расчёте на 1000 человек населения.

Для оценки элементов социальной инфраструктуры территорий из статистических методов используются: индикативный метод, ранжирование частных индикаторов. Оценка проводится в следующей последовательности:

1. Рассчитываются частные индикаторы функциональной составляющей социальной инфраструктуры территорий, то есть отклонение выбранных индикаторов по каждой территории от средних значений этих индикаторов по региону (области)

Ранжируются частные индикаторы, и составляется рейтинг: территории с наивысшим значением устанавливается рейтинг 1, и далее по убыванию значений чисел частных индикаторов. Ранжирование проводится по каждому частному индикатору, что позволяет выявить сильные и слабые стороны в развитии элементов социальной инфраструктуры территории.

2. Рассчитывается сводный индикатор по блокам индикаторов потенциала социальной инфраструктуры методом многомерного сравнительного анализа, тем самым учитываются значения всех индикаторов в блоке. На основе полученных сводных индикаторов рассчитывается интегральный индикатор потенциала социальной инфраструктуры методом средней геометрической величины.

4. Придается качественная характеристика полученного интегрального индикатора потенциала социальной инфраструктуры по каждой территории. По интегральным индикаторам составляется рейтинг использования потенциала социальной инфраструктуры территорий области: самому высокому значению устанавливается рейтинг 1 и самому низкому значению интегрального индикатора присваивается рейтинг 14.

На следующем этапе определяется степень диспропорциональности в развитии социальной инфраструктуры сельских и городских агломераций региона. Диспропорции в развитии рекомендуется определять по каждому элементу социальной инфраструктуры и по интегральному показателю развития социальной инфраструктуры территорий. Для расчета уровня диспропорциональности развития социальной инфраструктуры можно применить известные методы диагностики: по уровню вариации, по модифицированному коэффициенту вариации Б. Лавровского, по квинтильному коэффициенту, и др. В нашем случае уровень диспропорций в развитии социальной инфраструктуры определяется по

уровню дифференциации (отношение максимального значения к минимальному). Полученные результаты будут интерпретироваться следующим образом: $R_d = 1$ – абсолютная пропорциональность, > 1 – рост диспропорциональности.

На четвертом этапе комплексного анализа оценивается уровень доступности объектов социальной инфраструктуры. Развитая социальная инфраструктура в территориях региона создает условия для комфортного проживания населения. В тоже время при размещении объектов социальной инфраструктуры необходимо учитывать интересы, запросы местного населения и доступность этих объектов. Так как доступность социально-инфраструктурных объектов способствует реализации возможности развития человеческого капитала. Развитие и обеспечение доступности такой социальной инфраструктуры требует не только оценки ее состояния на основе статистических данных, но и выявить состояние реальной доступности объектов. Для решения этой задачи рекомендуется провести социологический опрос населения с целью:

- 1) определить уровень доступности социальной инфраструктуры для населения территорий региона;
- 2) выявить проблемы в развитии социальной инфраструктуры.

По результатам комплексного анализа устанавливается рейтинг территорий, и выделяются типы социальной инфраструктуры по уровню доступности объектов: доступна, доступна ограниченно, недоступна.

Таким образом, комплексный анализ социально - инфраструктурного обеспечения определенной территориальной единицы позволит в дальнейшем разработать систему мер по созданию эффективной модели социальной инфраструктуры на уровне конкретной территории области. Помимо этого, оценка доступности объектов социальной инфраструктуры с позиции населения является существенным инструментом для прогнозирования и определения направлений её дальнейшего развития в территориях региона.

Список литературы

1. Бельчук Е. В. Региональные особенности бюджетного обеспечения социальной сферы субъектов Российской Федерации / Е. В. Бельчук, О. И. Сергеева // Региональная экономика: теория и практика // 2013- № 6(285)- С. 35-41.
2. Корнеева А. С. Тенденции региональной дифференциации обеспеченности объектами социальной инфраструктуры / А. С. Корнеева // Вестн. НГАУ. 2011. Т. 2, № 18. - С. 128-134.
3. Кузнецова А. И. Инфраструктура: вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства: геоэкономический подход. — М.: URSS, 2010. — 456с.
4. Соловьева Л. В. Сфера услуг и ее влияние на качество жизни населения: теоретико-методологические основы, методический инструментарий оценки и концепции развития: автор. дисс. докт. экон. наук / Л. В. Соловьева. Белгород, 2009. - 43 с.
5. Ульянова О. Ю. Целевые ориентиры и проблемы развития региональной социальной инфраструктуры в условиях модернизации экономики / О. Ю. Ульянова, С. О. Яценко, Э. И. Чебанов // Региональная экономика: теория и практика. 2011- № 48.- С. 2-12.
6. Факторы устойчивого развития регионов России: монография/Л.А. Валиуллина (и др.). – Новосибирск: ООО «агентство «СИБПРИНТ», 2012. – С. 251с.

© Р. Нишонзода, 2020

УДК 303.01

КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

СТРЮКОВ ВЛАДИСЛАВ АЛЕКСЕЕВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Чиркунова Екатерина Константиновна**д.э.н., доцент*

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье рассмотрены критерии и методы оценки эффективности стратегического развития муниципальных образований в РФ. Изучены такие системы как: нормативное бюджетирование, балансовая система, программно-целевая система, бюджетная система, индексная система. Рассмотрены присущие данным системам методы планирования и прогнозирования, условия и ситуации их применения, достоинства и недостатки.

Тема. На современном этапе развития российской экономике все большую актуальность приобретают вопросы стратегического планирования на разных уровнях. В связи с этим значительно обострился вопрос повышения эффективности стратегического планирования, что возможно осуществить только на основе грамотного применения инструментов государственного и регионального управления, важное место среди которых занимает методология планирования, лежащая в основе принятия стратегических управленческих решений.

Стратегическое управление служит незаменимым компонентом государственности, основой для выработки различных видов государственной политики, бюджета и внешних отношений. Однако точность и надежность стратегического управления в немалой степени зависит от действующих систем его осуществления.

Цели. Характеристика и обзор действующих систем стратегического планирования в РФ.

Методология. Проведен обзор действующих нормативных правовых актов федерального уровня, обеспечивающих применение методов и систем стратегического планирования в РФ. Были использованы методы правового толкования, методы работы с правовыми базами данных и научными трудами.

Результаты. Выявлены и описаны особенности действующих методов оценки эффективности стратегического развития в муниципальных образованиях РФ.

Выводы. Действующие в РФ системы стратегического планирования – это обоснованные на реальных расчетах и прогнозах системы целей данные о направлениях изменения объекта управления, его статей доходов и расходов, их способах и сроках. Стратегические планы строятся на всестороннем изучении состояния объекта планирования в выбранном временном промежутке, на определении в соответствии с существующими закономерностями различных вариантов изменения целевых показателей.

Область применения. Полученные результаты и выводы могут быть использованы в деятельности федеральных, региональных и муниципальных органов государственной власти при совершенствовании систем стратегического планирования и их межведомственных связей.

Ключевые слова: система стратегического планирования, стратегический план, методы планирования.

CRITERIA AND METHODS FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF A MUNICIPALITY

Stryukov Vladislav Alekseevich

Scientific adviser: Chirkunova Ekaterina

Annotation. The article considers criteria and methods for evaluating the effectiveness of the strategic development of municipalities in the Russian Federation. The following systems were studied: normative budgeting, balance sheet system, program-target system, budget system, index system. Methods of planning and forecasting inherent in these systems, conditions and situations of their application, advantages and disadvantages are considered.

Topic. At the present stage of development of the Russian economy, issues of strategic planning at different levels are becoming increasingly relevant. In this regard, the issue of improving the effectiveness of strategic planning has become much more acute, which can only be done on the basis of competent application of state and regional management tools, an important place among which is occupied by the planning methodology that underlies the adoption of strategic management decisions.

Strategic management is an indispensable component of the state, the basis for the development of various types of state policy, budget and external relations. However, the accuracy and reliability of strategic management depends to a large extent on the existing systems for its implementation.

Goals. Characteristics and overview of existing strategic planning systems in the Russian Federation.

Methodology. A review of current Federal regulations that ensure the use of strategic planning methods and systems in the Russian Federation is conducted. Methods of legal interpretation, methods of working with legal databases and scientific works were used.

Results. The features of existing methods for evaluating the effectiveness of strategic development in Russian municipalities are identified and described.

Conclusions. The existing strategic planning systems in the Russian Federation are data based on real calculations and forecasts of the system of goals on the directions of change of the management object, its items of income and expenses, their methods and terms. Strategic plans are based on a comprehensive study of the state of the planning object in the selected time period, and on determining various options for changing targets in accordance with existing laws.

Application. The obtained results and conclusions can be used in the activities of Federal, regional and municipal government authorities in improving strategic planning systems and their interdepartmental relations.

Key words: strategic planning system, strategic plan, planning methods.

Стратегическое планирование в РФ и методы его проведения имеют высокую значимость для исполнения обязательств государства перед населением, является основой социально-экономической стабильности в современном российском обществе.

Стратегический план – это обоснованные на реальных расчетах данные о направлениях изменения объекта планирования (страны или отдельного территориального объекта), его статей доходов и расходов, способах и сроках их осуществления. Система стратегического планирования – неотъемлемая часть стратегического государственного управления, основа осуществления стратегического планирования [1].

В действующих системах получение стратегических планов ориентировано на поиск решения задач развития объекта управления, на выбор лучшего из всех возможных вариантов его трансформации [2].

Базовой системой стратегического планирования в РФ является нормативное бюджетирование, когда, исходя из утвержденной бюджетной классификации, ведомства обосновывают стратегический план развития объекта управления. В данной системе главный акцент ставится на анализ затрат и целевое использование средств при осуществлении стратегического плана. Их получатели составляют

сметы своих предстоящих расходов, которые корректируются распорядителями бюджетных ресурсов.

В случаях, когда общая сумма сметных заявок больше величины запланированных бюджетных доходов, то выделяются приоритетные затраты, а по остальным производится сокращение сумм расходов.

Нормативная система стратегического планирования используется преимущественно при распределении средств на бюджетные мероприятия и составлении смет бюджетных организаций и субъектов Федерации. Нормы бюджетирования в данном случае устанавливаются на законодательном уровне.

Главный недостаток системы нормативного бюджетирования заключается в том, что в ней не проводится анализ эффективности бюджета, и, соответственно, необходимости той или иной статьи затрат в рамках стратегического плана.

Для повышения точности вырабатываемых в нормативной системе стратегических планов рекомендуется максимизировать число включаемых в модель планирования факторов, а также ранжировать их значимость при помощи коэффициентов.

Следующая система стратегического планирования в РФ – балансовая. Она позволяет увязать финансовые ресурсы объекта планирования с потребностями его развития, на основе изучения тенденций социально-экономического развития. Балансовая система привязывает расходы объекта со стратегическими задачами, при этом устанавливая пропорции распределения средств между плановыми задачами разного уровня.

В балансовой системе на практике реализуются принципы сбалансированности и пропорциональности стратегическом планировании. Сущность данной системы состоит в увязке потребностей хозяйствующего субъекта в различных видах ресурсов с его собственными возможностями развития и располагаемыми источниками ресурсов.

Балансовая система стратегического планирования базируется на системе балансов, где одна часть характеризует ресурсы по источникам их поступления, а другая показывает распределение ресурсов по всем задачам стратегических планов, и обе части между собой равны.

Балансовая система стратегического планирования также используется для выявления диспропорций в прогнозном периоде, обнаружения неиспользованных резервов объекта управления.

Программно-целевая система стратегического планирования представляет собой систему планирования работ и финансирования для реализации закрепленных законом или другим нормативно-правовым актом целей развития объекта планирования.

Программно-целевая система стратегического планирования способствует достижению единства подходов к рациональному распределению ресурсов и времени на решение самых актуальных задач, на решение которых нацелено стратегическое планирование, когда выработка формализованной прогностической модели благополучного развития объекта управления представляется невозможной, а также является инструментом выравнивания финансово-экономического положения отдельных управляемых объектов [3, с. 1020].

Наиболее популярные системы стратегического планирования распространены на территории РФ на разных уровнях государственного управления и с той или иной степенью успешности применяются как по отдельности, так и в различных сочетаниях.

Бюджетная система стратегического планирования в России имеет большое значение как основа для составления плана деятельности органов власти на разных уровнях. Каждый год значения бюджетных показателей уточняются на федеральном и региональном уровнях. В настоящее время в системе бюджетного планирования применяются индикативные (рекомендательные) количественные ориентиры, показатели, отражающие прогнозируемые качественные и количественные результаты.

У составителей бюджетов всех уровней выражена потребность в одновременном использовании разных методов прогнозных расчетов, что позволяет достичь наиболее оптимальных стратегических решений.

К числу наиболее востребованных систем стратегического планирования, наряду с бюджетной, относятся: индексная и балансовая [4, с. 280].

Поскольку без анализа исполнения текущего положения объекта управления стратегическое

планирование его развития в будущих периодах невозможно, поэтому метод экономического анализа по необходимости применяется на всех стадиях стратегического планирования во всех рассмотренных системах.

Он позволяет выявить степень исполнения плановых задач в анализируемом периоде и давать оценку ожидаемого исполнения стратегического плана в следующем финансовом. На этапе формирования стратегических планов главный акцент в аналитической работе делается на обнаружении резервов максимизации доходов управляемого объекта, определении мероприятий по повышению эффективности их распределения и использования на реализацию задач принятого стратегического плана.

Использование метода экстраполяции в системах стратегического планирования становится возможным при условии сохранения существующей динамики развития объекта управления в прогнозном периоде. При этом расчет показателей стратегических планов проводится путем корректировки достигнутых в базовом году значений показателей на средний темп их изменения.

Данный метод применяется в основном как вспомогательное средство для построения первоначальных стратегических планов, так как в российской практике его использование сопряжено с рядом недостатков:

- отсутствие учета дополнительных резервов роста доходов объекта управления;
- невозможность реализации принципа экономного использования ресурсов, ведь объем финансирования стратегических планов прогнозируется, исходя из достигнутого уровня доходов объекта управления;
- отсутствие учета изменений отдельных фактов в прогнозном периоде в сравнении с базовым.

Применение нормативной системы стратегического планирования широко распространена на уровне субъектов федерации и отдельных регионов и основано на расчетах по финансово-бюджетным нормативам, которые становятся основой для стратегического планирования.

Помимо этого, нормативы показателей служат необходимым условием для внедрения автоматизированных методов стратегического планирования.

Самой же распространенной на сегодняшний день является индексная система стратегического планирования, которая опирается на систему разнообразных макроэкономических индексов динамики экономических явлений. Ее распространенность обусловлена наличием инфляции в стране, оказывающей воздействие на реальную стоимость финансовых ресурсов.

Несмотря на разнообразие применяемых систем, в большинстве случаев стратегическое планирование в России далеко от совершенства в плане реализуемости и реалистичности планов. Зачастую стратегическое планирование представляет собой подсчет вероятных доходов объекта управления (на разных уровнях: государственном, региональном, местном), определение размеров и целей их расходования на приоритетные направления развития, учет вероятных изменений в модели развития объекта управления.

Когда расчеты прогноза стратегических планов относятся к предстоящему периоду, они проводятся в разрезе конкретных видов доходов и расходов по действующей бюджетной классификации; в случае, если расчеты касаются периода, следующего за прогнозируемым, они ориентированы на основные параметры и структуру доходов и расходов объекта управления.

На современном этапе, когда первоочередной мерой обеспечения долгосрочной устойчивости положения страны, ее субъектов и регионов должно выступать применение механизма сокращения расходов объектов управления, с одновременной реализацией принятых решений, национальных, региональных и местных программ и проектов, а также восстановление достаточных объемов резервов, источником пополнения которых, служат доходы от экспорта продукции, услуг и природных ресурсов, на смену стратегическому планированию «от достигнутого» приходит программный подход, который позволяет при оценке финансовых ресурсов, требуемых для реализации стратегических планов, использовать разные системы и методы планирования, исходя из специфики планируемых к достижению результатов. При этом выбор конкретной системы стратегического планирования определяется спецификой целей, стоящих перед объектом управления соответствующего уровня.

Таким образом, применение действующих систем стратегического планирования в России по общему счету направлено на повышение эффективности методов прогнозирования и достижения плановых целей развития объектов управления.

Список литературы

1. Сугарова И.В. Стратегическое планирование: вопросы внедрения и применения / И.В. Сугарова // Управление экономическими системами: Отраслевая экономика. 2017. № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs64-642014/item/2888-2017-04-29-10-13-51>.
2. Базовые (отраслевые) перечни государственных и муниципальных услуг и работ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bus.gov.ru/pub/services> (дата обращения: 17.12.19 г.). – Загл. с экрана.
3. Домбровская И.А. Применение программно-целевого метода в бюджетном планировании и прогнозировании в муниципальном образовании / И.А. Домбровская, В.М. Чернышева // Фундаментальные исследования. 2016. № 12-5. С. 1017-1021.
4. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2020 года: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/common/upload/library/2018/01/main/> (дата обращения: 17.12.19 г.). – Загл. с экрана.
5. Гордиенко М.С. Анализ бюджетной политики Российской Федерации до 2020 г. / М.С. Гордиенко // Статистика и экономика. 2018. № 6-2. С. 280-284.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 330

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИ-СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

БАКОЕВ ХУСАН НУРИДДИНОВИЧ

Старший преподаватель
Навоийский государственный горный институт
Республика Узбекистан

Аннотация: проанализирована динамика изменения доли малого бизнеса и частного предпринимательства в отраслях экономики за 2000-2018 годы. Рассчитан объем производства в промышленности в различных отраслях в сравнительных ценах, проанализировано относительное изменение объема малого бизнеса в каждой отрасли и представлен прогноз на 2023 год.

Ключевые слова: малый бизнес, доля малого бизнеса, динамический анализ, статистический анализ, сравнительные цены, индекс цен, регрессионный анализ.

В результате особого внимания, уделяемого развитию малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане, что его экономические показатели приближаются к уровню развитых стран мира, тот факт обусловлен наличием достаточных условий для этой сферы.

Создания благоприятных условий для свободной деятельности в Узбекистане развиваются малые предприятия, растет их количество и соотношения.

Президент Республики Узбекистана Ш.Мирзиёев подчеркнул важность развития малого бизнеса и частного предпринимательства и сказал в своем первом Послании к Олий Мажлису: "поскольку мы объявили 2018 год Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий, развитие активного предпринимательства будет в центре нашего внимания в следующем году. Будут приняты необходимые меры по поддержке этой сферы, устранению препятствий и пробелов на пути быстрого и устойчивого развития хозяйствующих субъектов", - подчеркнул он [1].

Влияние малого бизнеса на плавное развитие всех секторов экономики позволит предотвратить возникновение диспропорций между различными секторами в стране, тем самым создав основу для обеспечения эффективной конкурентной среды в каждом секторе.

Предоставляет возможность сделать необходимые выводы о ситуации в данной сфере путем статистического анализа доли, объема производства, динамики товаров и услуг, создаваемых субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане в различных отраслях экономики [2].

Развитие малого бизнеса в экономически развитых странах идет быстрыми темпами, власти придают большое значение таким предприятиям и оказывают им всяческую поддержку в развитии, разрабатывают специальные программы поддержки и предоставляют широкий спектр льгот. Во многих развитых странах малый бизнес играет очень важную экономическую и социальную роль и представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики, а также обеспечивает занятость большинства населения. В этих странах 50–70% ВВП производится именно малыми предприятиями [3].

Таблица 1

Годы	Доля малого бизнеса и частного предпринимательства					
	ВВП	Промышленность	Строительства	Занятость	Экспорт	Импорт
2000	31,0	12,9	38,4	49,7	10,2	22,8
2001	33,8	12,5	40,4	51,8	9,3	26,7
2002	34,6	15,4	42,0	53,5	7,5	24,9
2003	35,0	10,8	39,9	56,7	7,3	33,7
2004	35,6	11,0	49,6	60,3	7,3	32,7
2005	38,2	10,0	50,9	64,8	6,0	33,7
2006	42,1	10,9	52,1	69,1	11,2	34,2
2007	45,7	13,2	55,4	72,1	14,8	32,0
2008	48,2	14,6	58,4	73,1	12,4	35,7
2009	50,1	17,9	42,4	73,9	14,6	42,5
2010	52,5	26,6	52,5	74,3	13,7	35,8
2011	54,0	28,6	67,6	75,1	18,8	34,3
2012	54,6	29,7	70,0	75,6	14,0	38,6
2013	55,8	33,0	70,6	76,7	26,2	42,4
2014	56,1	36,8	69,5	77,6	27,0	45,4
2015	62,9	40,6	66,7	77,9	27,0	44,5
2016	64,9	45,3	66,9	78,2	26,0	46,8
2017	63,6	41,2	64,8	78,0	22,0	53,6
2018	59,4	37,4	73,2	76,3	27,2	56,2
2018 - 2000 (разница)	28,4	24,5	34,8	26,6	17,0	33,4
2018 / 2000 (соотн., в %)	191,6	289,9	190,6	153,5	266,6	246,4

Источник: рассчитано автором по данным Государственного статистического комитета Республики Узбекистан

Основополагающей базой для анализа экономического положения малого бизнеса страны являются, статистические данные Государственного комитета статистики, отражающие основные экономические показатели деятельности малого бизнеса в Республике [4].

Доля малого бизнеса и частного предпринимательства (МБЧП) в различных отраслях и секторах экономики представлена в Таблице 1.

Развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в результате уделенного внимания, доля промышленности в валовом внутреннем продукте увеличилась с 31,0 процента в 2000 году до 59,4 процента, то есть 28,4 процента, рост составил 191,6 процента. Хотя доля МБЧП в промышленности выросла на 289,9 процента, она увеличилась на 24,5 пункта, в то время как доля КВХТ в строительном секторе выросла на 190,6 процента, изменение составило 34,8 пункта. Мы видим, что доля МБЧП в строительстве значительно выросла еще до того, как она появилась в промышленности. При увеличении на 266,6 процента доли экспорта МБЧП произошло увеличение на 17,0 процента, что составило 27,2 процента. В экономике государства должны быть приняты меры по дальнейшему развитию малого бизнеса и частного предпринимательства в промышленности и экспорте [5].

Для того чтобы сравнить объемы продукции, создаваемой малыми предприятиями в отраслях экономики с 2000 по 2018 годы, рассчитав статистические данные за этот период времени в сопоставимых ценах.

Путем деления сравнительной цены ВВП на объем ВВП в текущих ценах был определен индекс

цен предыдущих лет относительно базового 2018 года.

Таблица 2

Основные показатели малого бизнеса и частного предпринимательства в отраслях экономики

годы	Промышленность (млрд.сум)	Строительство (млрд.сум)	Торговля (млрд.сум)	Сельское хозяйство (млрд.сум)	Услуги (млрд.сум)
В текущих ценах					
2000	244,0	149,0	760,3	1021,0	х
2001	355,1	230,4	1148,5	1568,6	х
2002	690,6	306,9	1500,8	2439,6	х
2003	659,6	331,9	1818,5	3196,9	х
2004	892,1	556,6	4237,9	3669,4	х
2005	1104,8	739,2	4918,9	5019,7	х
2006	1589,3	1009,8	6638,2	7089,8	х
2007	2432,4	1514,2	8410,8	9078,2	6202,7
2008	3489,5	2090,0	10724,2	11052,1	8534,7
2009	5072,3	2996,0	13672,9	13328,1	11182,1
2010	10132,9	4163,2	18616,1	31900,4	15214,1
2011	13586,8	6188,3	24741,9	46704,5	19556,5
2012	17114,6	7925,5	32242,9	56926,6	24841,8
2013	23312,0	10377,7	40564,5	67510,7	31409,1
2014	30907,0	13944,9	50197,8	82957,2	40187,9
2015	39643,5	16954,0	61972,3	101197,5	47269,6
2016	50654,5	19671,0	78935,6	118011,4	61346,2
2017	61367,8	22469,4	92973,0	152010,5	69212,7
2018	87962,0	37451,7	114896,4	191767,5	84433,4

Источник: по данным Государственного статистического комитета Республики Узбекистан

Путем умножения этих индексов цен на объем продукции отраслей в соответствующем году были определены сравнительные ценовые показатели. Результат этих расчетов приведен в таблицах 2-й и 3-й.

В статистических отчетах, проведенных в 2000-2006 годах, в связи с тем, что услуги не оказывались отдельно, объем услуг на предприятиях малого бизнеса не указан в таблице 2.

Корреляция между объемом услуг, созданных субъектами малого предпринимательства в 2000-2006 гг. для анализа объема услуг в 2007-2018 гг. была рассчитана путем отображения в таблице 3 корреляции между объемом услуг, связанным с другими показателями. В результате расчетов были получены результаты, превышающие 0,94 среди объемов МБЧП в промышленности, строительстве, торговле и сельском хозяйстве. Затем было определено уравнение регрессии по другим показателям объема услуг в МБЧП.

Нахождение объема малого бизнеса и предпринимательства в сфере услуг уравнение регрессии:

$$Y = 2581,494 + 0,053X_1 - 0,055X_2 + 0,762X_3 + 0,015X_4$$

При анализе данных таблицы 3 сравнительной себестоимости объема продукции, создаваемой субъектами МБЧП в таких отраслях, как промышленность, строительство, торговля, сельское хозяйство и сфера услуг, отмечается, что объем производства промышленной продукции субъектами малого предпринимательства увеличился в 2018 году в 10 раз по сравнению с 2000 годом, в то время как объем производства субъектами малого предпринимательства в торговле, сельском хозяйстве и сфере услуг составил Объем производства в сельском хозяйстве субъектов малого предпринимательства превышает 191 трлн сумов, что в 5,1 раза больше, чем в строительстве, в 2,2 раза больше, чем в промышленности и в 2,3 раза больше, чем в сфере услуг.

Таблица 3
Основные показатели и прогноз малого бизнеса и частного предпринимательства по отраслям экономики

годы	Промышленность (млрд.сум) X ₁	Строительство (млрд.сум) X ₂	Торговля (млрд.сум) X ₃	Сельское хозяйство (млрд.сум) X ₄	Услуги (млрд.сум) Y
В сопоставимых ценах 2018 года					
2000	8871,840	5417,640	27644,508	37123,560	23448,863*
2001	8891,704	5769,216	28758,440	39277,744	24310,264*
2002	11892,132	5284,818	25843,776	42009,912	21998,792*
2003	8957,368	4507,202	24695,230	43413,902	21343,490*
2004	10437,570	6512,220	49583,430	42931,980	40114,894*
2005	10650,272	7125,888	47418,196	48389,908	38502,925*
2006	12412,433	7886,538	51844,342	55371,338	41847,727*
2007	15591,684	9706,022	53913,228	58191,262	39759,307
2008	17656,870	10575,400	54264,452	55923,626	43185,582
2009	21861,613	12912,760	58930,199	57444,111	48194,851
2010	31614,648	12989,184	58082,232	99529,248	47467,992
2011	35053,944	15965,814	63834,102	120497,610	50455,770
2012	38507,850	17832,375	72546,525	128084,850	55894,050
2013	47090,240	20962,954	81940,290	136371,614	63446,382
2014	55014,460	24821,922	89352,084	147663,816	71534,462
2015	64222,470	27465,480	100395,126	163939,950	76576,752
2016	76994,840	29899,920	119982,112	179377,328	93246,224
2017	78550,784	28760,832	119005,440	194573,440	88592,256
2018	87962,000	37451,700	114896,400	191767,500	84433,400
2019**	99780,800	32447,476	118805,242	194850,565	90192,917
2020**	110083,881	34156,183	124144,029	204641,502	94084,030
2021**	120792,025	35864,889	129482,816	214432,439	97975,143
2022**	131882,642	37573,595	134821,603	224223,376	101866,256
2023**	143333,142	39282,301	140160,390	234014,313	105757,369

Источник: рассчитано автором по данным Государственного статистического комитета Республики Узбекистан

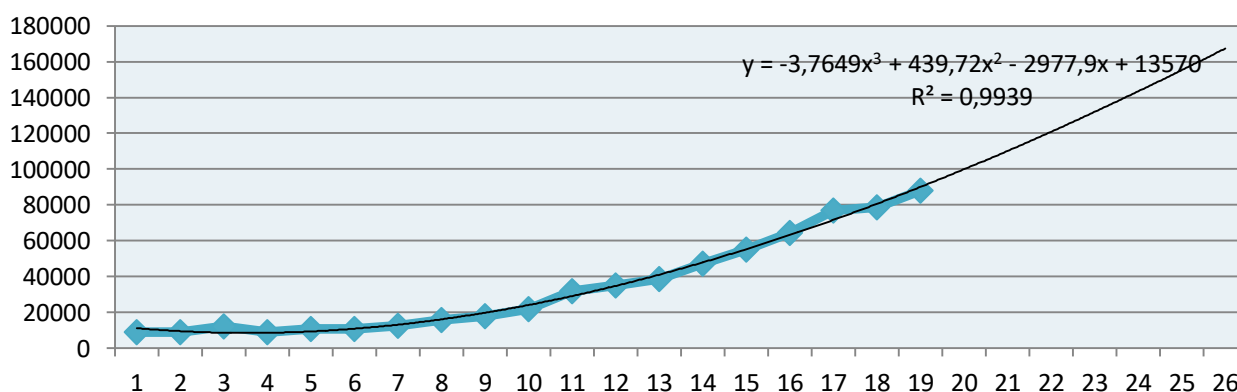


Рис.1. Объем промышленной продукции, произведенной субъектами малого предпринимательства в 2000-2018 гг. (млрд.сум)

Тот факт, что МБЧП представляет объем продукции в отраслях по сопоставимым ценам, позволяет достоверно прогнозировать будущий объем этих показателей. Объем и прогноз МБЧП промышленности составлена с помощью программы MS Excel. На Рис. 1 представлен объем и прогноз МБЧП в промышленности, а на Рис. 2 представлен объем и прогноз МБЧП в строительстве.

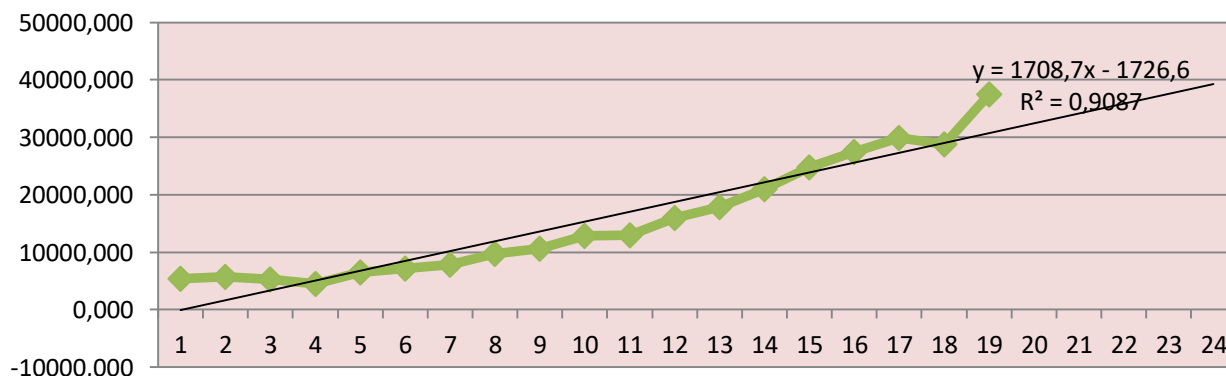


Рис. 2. Объем строительных работ по малому бизнесу в 2000-2018 гг. (млрд. сум)

В результате статистического анализа основных показателей экономики по субъектам малого предпринимательства темпы роста промышленного производства в отрасли остаются высокими и к 2023 году объем промышленной продукции в МБЧП должен превысить 143 трлн сумов. Это 55 трлн сумов больше, чем от объема промышленного производства в 2018 году, как видно из Рис. 1. Из-за неравномерности динамики роста объемов строительных работ в МБЧП с 2023 года по 2018 год ожидается будет больше только 2 трлн. сумов. Мы приходим к выводу, что в 2023 году объем торговли, сельского хозяйства и сферы услуг может увеличиться на 25 трлн, 43 трлн и 21 трлн. сумов соответственно.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева к Олий Маджлису в 22 декабря 2017 года// www.uza.uz
2. Бакоев Х. Н. Анализ развития малого предпринимательства в отраслях экономики Навоийской области // научно-практический журнал "Экономика и финансы", №7, 2012, 57-60 стр.
3. Улашев И. О., Бакоев Х. Н., Темирова М. Т. Инновационное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в промышленно развитом регионе // Монография. Навои-2013 г.
4. Ходиев Б.Ю., Косимова М. С., Самадов А. Н., Гаибназаров Б. К. Малый бизнес и частное предпринимательство// Учебник. Ташкент- 2010 г.
5. Данные Государственного статистического комитета Республики Узбекистан (2000-2018 гг.) // www.stat.uz

УДК 338.1

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОВАЛЬЧУК АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ,
ЦХАЙ ВАЛЕРИЯ АНАТОЛЬЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный университет экономики и сервиса"

Научный руководитель: Пашук Наталья Руслановна

ассистент, аспирант

ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный университет экономики и сервиса"

Аннотация. В статье рассматривается влияние сокращения издержек производства и увеличения объемов продаж на конечный финансовый результат компании. Выделяется задача проведения анализа объема производства. Уделяется внимание оптимизации налоговой политики субъектов предпринимательства как фактора развития экономического положения компаний.

Ключевые слова: финансовый результат, объем продаж, затраты, издержки, анализ, эффективность производства.

WAYS OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

Kovalchuk Alexander Ivanovich,
Tshkay Valeria Anatolyevna

Scientific adviser: Pashuk Natalya Ruslanovna

Abstract: The article discusses the impact of reducing production costs and increasing sales on the final financial result of the company. The task of analyzing the volume of production is highlighted. Attention is paid to optimizing the tax policy of business entities as a factor in the development of the economic situation of companies.

Keywords: financial result, sales, costs, costs, analysis, production efficiency.

Эффективная деятельность компании, рост деловой активности и конкурентоспособность, всё это достигается за счет качественного управления финансовыми результатами организации. Компания самостоятельно решает, каким образом повысить финансовый результат исходя из своих возможностей, как производственных, так и технологических, объема капитала и способности привлечь инвестиции в компанию.

Изучением данного вопроса занимались такие ученые-экономисты, как: Абрютина М.С. [1], Владимирова Т.А., Соколов В.Г. [2], Литвинов Д.В. [3], Любушин М.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. [4], Савицкая Г.В. [5] и др.

На основании проведенного авторами обобщения и анализа научной литературы можно сформулировать ряд положений.

Согласно исследованиям в сфере оптимизации деятельности организаций на достижение роста финансового результата предприятия влияют следующие факторы:

- рост объема реализации продукции;
- сокращение управленческих и коммерческих расходов;
- оптимизация применения маркетинговых инструментов;
- повышение квалификации своих работников;
- продуманная система мотивации персонала;
- мониторинг качества выпускаемой продукции.

Одной из величин, улучшения финансовых результатов предприятия является увеличения объема продаж, который базируется на правиле обратной связи: для начала, вы привлекаете клиентов, а потом клиенты сами приходят к вам. Так появляются постоянные клиенты. С помощью них компания становится уверенной и гарантии развития и стабильности компании, что ведет в дальнейшем к процветанию.

Для стратегического планирования и эффективного осуществления экономической деятельности необходимо проведение анализа объема производства и продаж. В идеале, объем производства и продаж должны быть равны, но на практике – достижение данного результата остается практически нереальным.

Основной задачей анализа объемов производства – выявление возможностей по его увеличению за счет внутренних и внешних резервов предприятия. Известные методики помогают количественно проанализировать эффективность участка и разработать меры для роста выпуска продукции.

Второй вариант - при недостаточно эффективной маркетинговой политике предприятия или менялась ситуация на рынке сбыта. В данной ситуации, чтобы продать имеющиеся излишки, необходимо улучшать маркетинговую политику, ставить адекватную цену и популяризации продукции, акции, скидки на товар, распродажи. Нужен качественный маркетинг, без него компания не сможет сделать успешный бизнес. Необходим большой выбор для клиента и ассортимент продукции. Благодаря расширению происходит рост объема сбыта товара. Чем больше ассортимент, тем больший рост объемов реализации.

Продажи позволяют предприятию финансировать производство в текущем или следующих периодах, есть минимальный порог, который покрывает расходы. Минимальный объем продаж рассчитывает, когда видна тенденция к спаду реализации или росту затрата на производство, что ведет к убытку стремится найти способ увеличения объема продаж, при этом сократив уровень затраты. Можно выделить три основных метода:

- ценовой;
- количественный;
- комбинированный.

Регулировать объем продаж ценовым методом, можно при постоянном анализе конкурентов и их цен на продукцию, что позволит держать свою цену на конкурентном уровне. Также можно увеличить среднюю цену на продукцию за счет маркетинговых акций, к ним можно отнести: реклама продукции, продажа дистанционно, увеличения количества точек, увеличить качество обслуживания, дополнительные услуги от компании, реализация через посредников.

Ещё одним из методов является комбинированный подход. В данном случае предприятие увеличивает цену на продукцию, это компенсируется выгодой для покупателя или уменьшением стоимости товара, за счет чего увеличится объем продаж. Также в данном случае происходит экономия на хранение продукции на складах при их быстрой реализации.

Благодаря увеличению объема реализации продукции, у компании происходит рост рентабельности компании за счет эффективного использования внутренних и внешних ресурсов компании.

Уменьшение затрат – это процесс, к которому прибегает руководство организации во время экономической нестабильности и реинжиниринга. Затраты можно разделить на следующие виды:

- эффективные и неэффективные;
- постоянные и переменные;
- прямые и косвенные.

Для начало, чтобы снизить затраты предприятия необходимо уменьшить финансовый цикл для

обеспечения финансовой стабильности, ведь когда продукция произведена и выполнена выплата поставщику, но деньги не поступили ещё от покупателей, в этом случае приходится использовать заемные средства, что ведет к дополнительным тратам.

Одним из способов оптимизации затрат является сокращение на материалах и сырье, для чего необходимо искать новых поставщиков, пересмотреть соглашения с действующими поставщиками или стимулировать уменьшение объемов расходов своим поставщикам.

Уменьшение налоговых издержек позволит сократить затраты: за счет амортизации можно уменьшить расходы в этом случае у компании есть возможность списать 10 процентов цены основного средства в расходах текущего отчетного периода.

Для повышения эффективности производства предприятия очень важным фактом является наличие четко отработанной налоговой политики. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия. Если государство облагает предприятия высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, и, как результат поступление средств в бюджет. Следовательно, необходимость совершенствования налоговой политики обуславливается ее сложностью и нестабильностью.

Список литературы

1. Абрютин М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютин. – М.: Финпресс, 2014. – 270 с.
2. Владимирова Т.А. Как оценить финансовое состояние. Элементы методики / Т.А. Владимирова, В.Г. Соколов. – Новгород: ЭКОР, 2014. – 170 с.
3. Литвинов Д.В. Анализ финансового состояния предприятия: справочное пособие / Д.В. Литвинов. – М.: Эскаорт. 2015. – 104 с.
4. Любушин М.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / М.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 320 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2015. – 320 с.

УДК 338:796

АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА УСЛОВИЯМИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ШУЛЕПОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «НГУ физической культуры, спорта и здоровья Им.П.Ф.Лесгафта»

*Научный руководитель: Вакалова Л.Г.**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «НГУ физической культуры, спорта и здоровья Им.П.Ф.Лесгафта»*

Аннотация: в статье кратко представлены результаты исследования по вопросу удовлетворенности представителей малого и среднего предпринимательства условиями ведения бизнеса в сфере физической культуры и спорта в городе Санкт-Петербург.

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, физическая культура, спорт, государственное управление, Санкт-Петербург, налогообложение малого и среднего бизнеса, развитие бизнеса.

ANALYSIS OF SATISFACTION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES WITH THE CONDITIONS FOR CONDUCTING BUSINESS IN THE FIELD OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN ST. PETERSBURG

Shulepova Anastasia Aleksandrovna*Scientific adviser: Vaakalova L. G.*

Abstract: the article briefly presents the results of a study on the satisfaction of small and medium-sized businesses with the conditions of doing business in the field of physical culture and sports in St. Petersburg.

Key words: small business, medium business, physical education, sports, public administration, St. Petersburg, taxation of small and medium-sized businesses, business development.

Для объективной оценки существующей ситуации на рынке малого бизнеса в сфере ФКиС было проведено исследование посредством опроса ряда предпринимателей. Предварительно была составлена анкета.

В выборке приняли участие 30 предпринимателей, анкетирование проведено в рамках Ежегодно-го практического спортивного бизнес-форума.

Доля удовлетворенных субъектов малого и среднего предпринимательства общими условиями ведения бизнеса, как следствие эффективной деятельности органов исполнительной власти Санкт-Петербурга составляет 44,6%(рис.1)



Рис. 1. Уровень удовлетворенности субъектов МСП общими условиями ведения бизнеса в динамике по годам, %

По результатам социологического опроса представителей предпринимательского сообщества, на первом месте по частоте обращений стоит доступ к услугам по налогообложению и регистрации предприятия—больше половины опрошенных. На втором месте — подключение к электросетям, кредитование и регистрация собственности. На третьем месте — обеспечение исполнения контрактов.

Реже всего респонденты в последнее время обращались за получением доступа к таким услугам, как защита миноритарных инвесторов, ликвидация предприятия и международная торговля(таб.1).

Таблица 1

Рейтинг услуг, за получением доступа к которым обращались опрошенные в период осуществления деятельности, %

Услуга	Период осуществления предпринимательской деятельности			Среднее значение, %
	Менее 1 года	От 1 до 3 лет	Более 3 лет	
Налогообложение	60%	64%	62%	62%
Регистрационные действия	64%	59%	55%	59,3%
Кредитование	21%	20,8%	29%	23,6%
Регистрация собственности	20,2%	27%	28%	25%
Получение доступа к земельному участку	7%	6%	11%	8%
Получение разрешения на строительство	5,5%	8%	9%	7,5%
Ликвидация предприятия	2%	4%	3%	3%

Таким образом, было выявлено, что наиболее часто представители малого бизнеса в физической культуре и спорте прибегают к консультациям по налогообложению (62%), на втором месте различные регистрационные действия (59,3%), а на третьем по популярности – регистрация собственности (25%).

Следующий вопрос анкеты касался удовлетворенности представителей малого бизнеса в сфере ФКиС.

Для этого респондент указывал является ли он представителем малого или среднего бизнеса и оценивал влияние налоговой политики. Результаты представлены на рисунке 2.

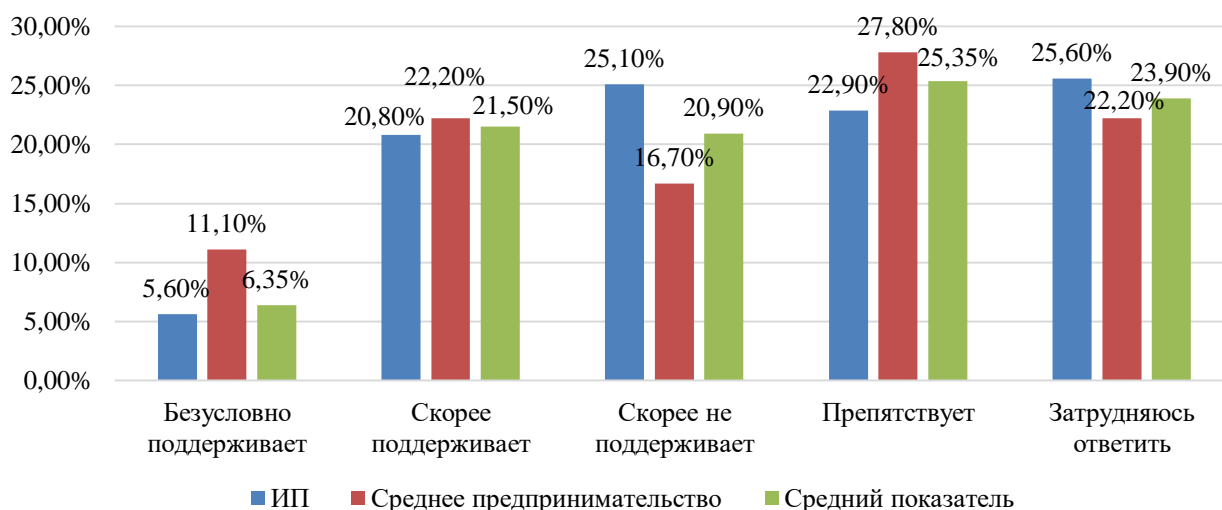


Рис. 2. Оценка мнения опрошенных касательно налоговой политики государства, %

На основании распределения полученных ответов, можно сделать вывод, что большинство опрошенных считает, что существующая налоговая политика препятствует развитию малого предпринимательства, при этом большее количество представителей среднего бизнеса выступили за это утверждение, а вот большинство представителей малого бизнеса отмечают, что затрудняются ответить ввиду недостаточности информации.

О том, что государство безусловно поддерживает высказались только 5,6% индивидуальных предпринимателей, 11,1% средних предпринимателей, что в среднем составило 6,35%.

В комментарии к вопросу, опрошенные выделяют следующие ключевые проблемы, связанные с современной политикой в области развития предпринимательства:

1. Требуется расширение информирования о программах поддержки малого предпринимательства, программах грантовой поддержки и информирование о возможностях их получения.
2. Подчеркивается необходимость регулярных встреч предпринимателей по обмену опытом участия в программах поддержки.
3. В отношении финансовых мер поддержки эксперты отмечают необходимость увеличения объемов финансовой помощи субъектам предпринимательства, создание программ банковского финансирования на льготных условиях, снижение арендной ставки.

Четвертый и пятый вопросы анкеты №1 касались оценки удовлетворенности доступностью и уровнем качества государственных программ поддержки МСП.

Результаты представлены на рисунке 3.

Таким образом, половина экспертов скорее удовлетворены качеством и доступностью программ, третья часть респондентов, напротив, скорее не удовлетворены. Затруднились оценить порядка 20% экспертов.

Вопрос №6 заключался в оценке уровня информированности о политике и программах поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге.

Свой уровень оценили, как очень хороший только 9% респондентов, которые хорошо знают направления работы и программы поддержки, так как в своей практике им уже приходилось обращаться за государственной поддержкой. Треть респондентов знают только об основных направлениях работы по поддержке малого бизнеса, которые им интересны. Респонденты более избирательно подходят к получению информации. В целом информированы о политике и программах поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге 40,4% представителей малого предпринимательства.

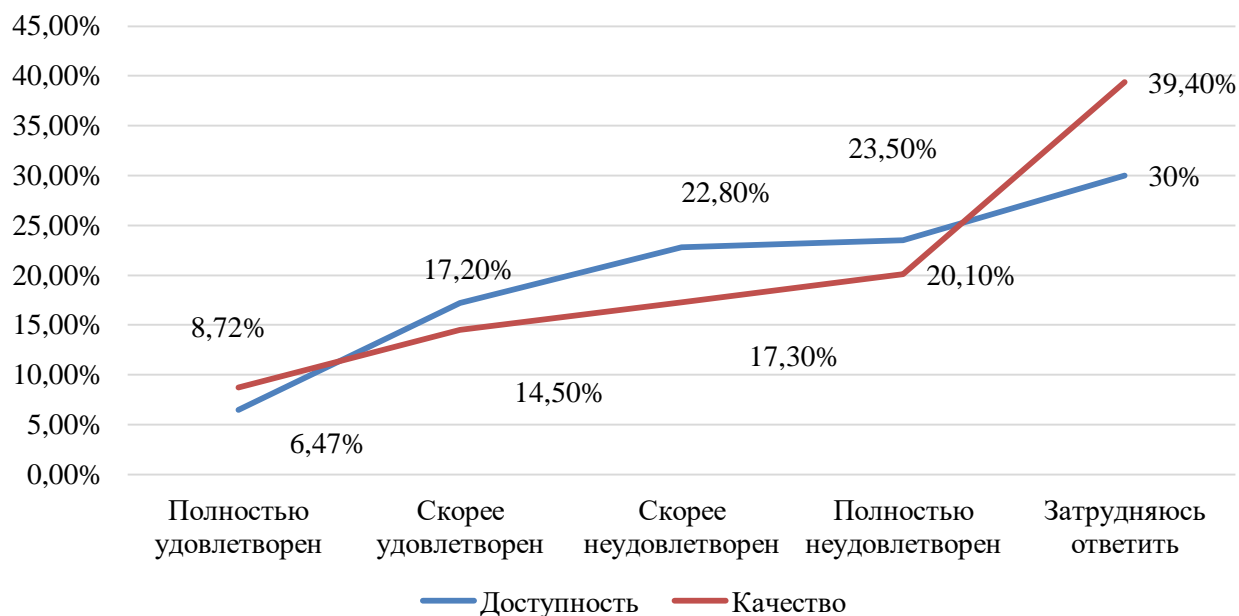


Рис. 3. Уровень удовлетворенности опрошенных доступностью и уровнем качества государственных программ поддержки МСП

Результаты представлены на рисунке 4.

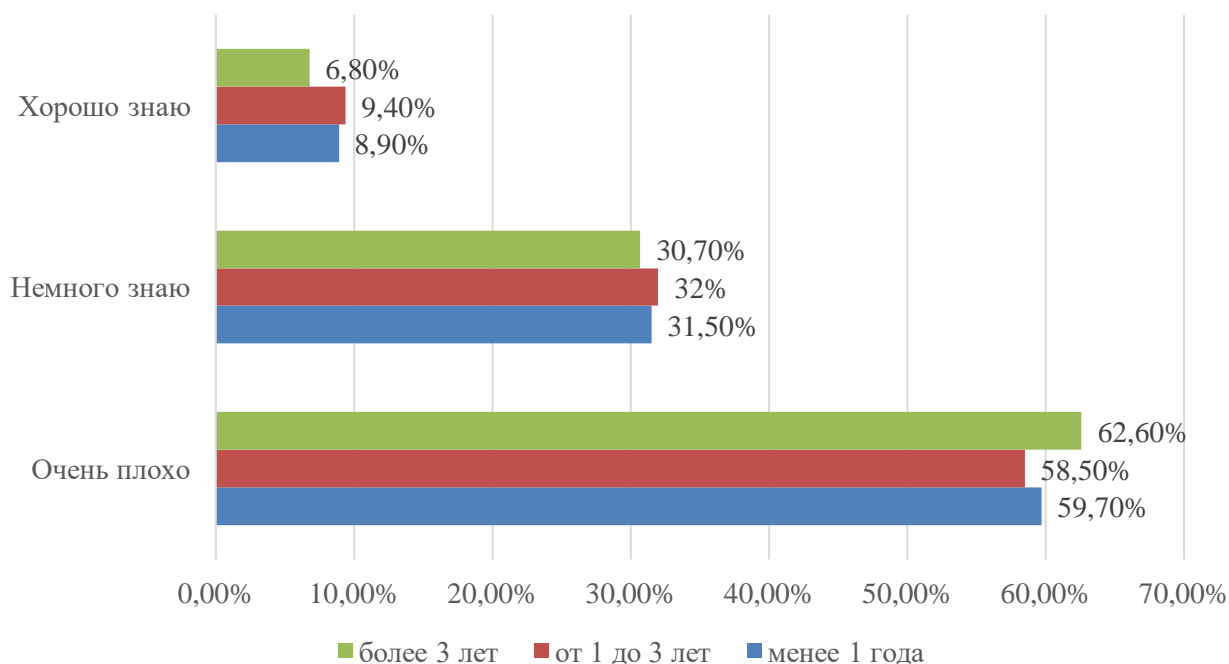


Рис. 4. Распределение оценок уровня информированности респондентов о государственных программах поддержки МСП

Вопрос №7 направлен на выявление степени информированности населения и предпринимателей о возможностях государственно-частного партнерства в Санкт-Петербурге.

Результаты представлены на рисунке 5.

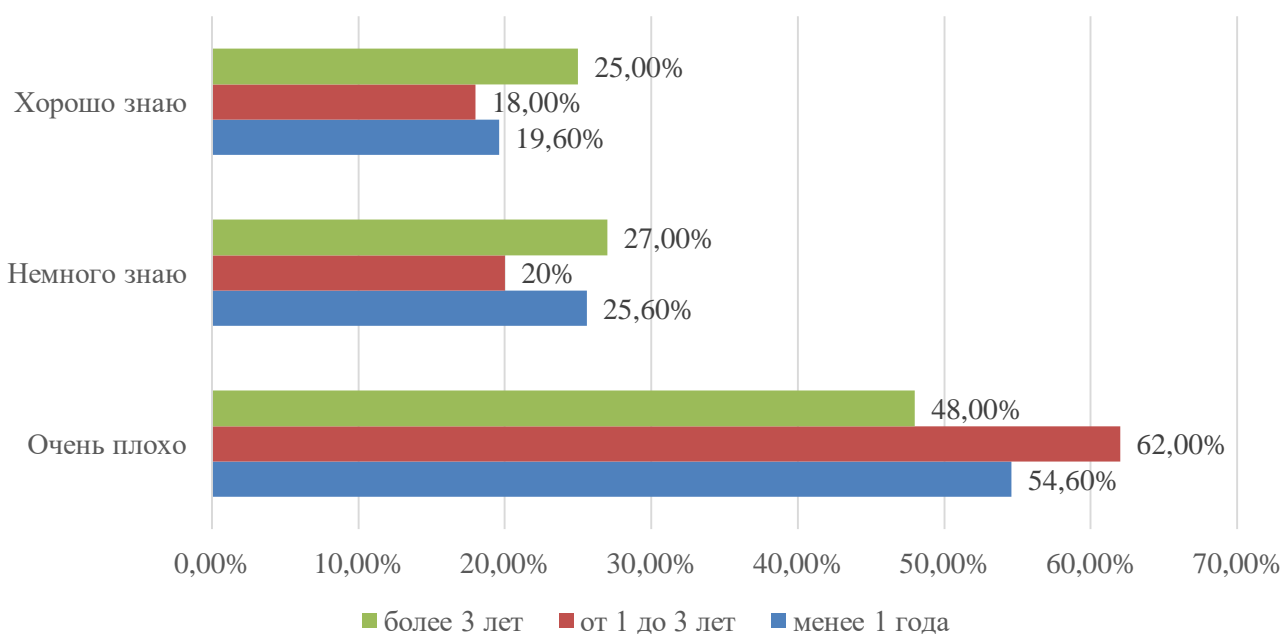


Рис. 5. Распределение оценок уровня информированности респондентов о возможностях государственно-частного партнерства в сфере ФКиС

На основании результатов на рисунке 5, можно сказать, что существуют очевидные проблемы в информировании субъектов малого и предпринимательства о возможностях государственно-частного партнерства. Необходимо существенно развивать данное направление, популяризовать для достижения абсолютно нового уровня развития сферы ФКиС.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что существуют очевидные проблемы в функционировании малого предпринимательства в отрасли физической культуры и спорта в Санкт-Петербурге. В основном, это касается низкого уровня информированности предпринимателей о методах государственной поддержки малого предпринимательства.

Список литературы

1. Абазьева М. П. Основные проблемы малого предпринимательства в России // Вопросы экономики и управления. – 2019. – №3. – С. 23-27.
2. Хрусталева, А.А. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства / А.А. Хрусталева // Вектор экономики. – 2017. - №9(143). – С.309-313.

© А.А.Шулепова, 2020

УДК 330

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

ЗАРБАЛИЕВА АЙДАН МАХМУДОВНА

Аспирант
Академия Государственного Управления при
Президенте Азербайджанской Республики

Научный руководитель: Нуриев Али Худу оглы

*д.э.н., профессор
Академия Государственного Управления при
Президенте Азербайджанской Республики*

Аннотация: В статье рассматриваются перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Азербайджане и во всём мире, а также возможности повышения эффективности кредитования в этом секторе. С этой целью были проанализированы возможности малого и среднего бизнеса участвовать в экономическом развитии нашей страны, выявлены проблемы в этой области и определены пути их решения.

Ключевые слова: финансирование, внешние факторы, субъекты МСП, внешняя поддержка, доступ к кредитам

IMPROVING THE EFFICIENCY OF LENDING TO SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN AZERBAIJAN

Zarbaliyeva Aydan Makhmudovna

Scientific adviser: Nuriyev Ali Xudu oglu

Abstract: The article explores the prospects for developing small and medium-sized businesses in Azerbaijan and around the world, and opportunities for improving the efficiency of lending in this sector. To this end, the opportunities of small and medium-sized businesses to participate in the economic development of our country have been analyzed and identified problems in this area and ways of their solution have been identified.

Key words: financing, external factors, subject of SMEs, external support, access to credit

МСП во всем мире считаются экономическими структурами, которые способствуют экономическому развитию и созданию рабочих мест. Действительно, малые предприятия более гибки в создании новых рабочих мест, чем крупные предприятия. Другими словами, важность государственной поддержки МСП заключается в том, что у них больше возможностей для создания и увеличения занятости. Стейли и Морс поддерживали развитие МСП, которые могут встать на ноги и действовать без необходимости оказывания постоянной финансовой поддержки и оказывать положительное влияние на рост национального дохода. В связи с этим для выявления потенциальных МСП были предложены следующие критерии:

- ✓ Субъекты, которые сделали или имеют потенциал сделать существенные скачки в продукте, рынке или технологии;
- ✓ Субъекты, которые имеют конкретные стратегические программы и проекты для развития и активно ищут ресурсы для их реализации;
- ✓ Субъекты, экспортируемые в настоящее время или предпринимающие определенные шаги для экспорта;

Подчеркивается влияние внутренних и внешних факторов на развитие МСП. В 1970-х годах страны с низким уровнем дохода принимали негативные политические меры против МСП, и в последние годы во многих странах были созданы различные структуры государственной поддержки для компенсации негативных последствий этой политики. В современных экономических системах, как основные внешние ограничения, влияющие на МСП, берутся такие издержки, как отсутствие кредитных средств для соответствующих расходов, неадекватная инфраструктура и сильная конкуренция со стороны крупных фирм. Де Кьяра и Антонио в своих исследованиях обнаружили, что по мере увеличения экспорта фирм их спрос на различную государственную поддержку возрастает.

Как упоминалось выше, одним из механизмов внешней поддержки МСП в современных экономических системах является создание условий для этих предприятий, чтобы они могли воспользоваться доступными кредитными возможностями.

С целью изучения международного опыта финансирования МСП, нынешняя ситуация будет обсуждаться на примере Германии, Франции, Италии, США, Японии и Кореи. Для этой цели использовалась статистическая публикация ОЭСР «Перспективы малых и средних предприятий».

Сперва начнем с немецкого опыта. Германия известна во всем мире как экспортер долгосрочных потребительских товаров, таких как автомобили и бытовая техника, а также ряда продуктов сельскохозяйственной и легкой промышленности. Такие известные сельскохозяйственные бренды в основном производятся МСП. Это было достигнуто благодаря различным правительственным программам, принятым Германией для МСП. В этой стране в качестве источника финансирования для МСП в основном предоставляются кредиты под залог, инвестиции из собственных средств, инвестиционные кредиты для МСП и т.д. Французское правительство уделяет особое внимание МСП в экономике, в связи с ролью в общественной жизни и возможностях создания рабочих мест. Механизм финансирования МСП во Франции в основном формируется из следующих источников:

- ✓ Капитал по договорам страхования жизни;
- ✓ Фонд общественного капитала;
- ✓ Налоговые льготы для недавно открытых предприятий;
- ✓ Средства для недавно открытых рабочих мест;
- ✓ Небольшие инвестиционные стимулы.

Во Франции были объявлены три основные цели организации механизмов финансирования МСП:

1. Развитие денежного потока МСП, развитие рискованного капитала и увеличение ресурсов Банка развития МСП.
2. Обеспечить долговую поддержку инновационным предприятиям, включая новые инвестиции и недавно открытые рабочие места.
3. Обеспечение более эффективного сотрудничества между МСП и связанными сторонами, помощь предприятиям в освоении новых рынков, освоении новых технологий и их использовании.

Между тем особое внимание уделяется МСП, работающим во Франции в промышленной сфере, и в рамках вышеупомянутых программ финансовой поддержки им предоставляются особые преимущества.

Италия - еще одна европейская страна, которая успешно реализовала программы финансирования МСП. Здесь меры государственной политики, направленные на финансирование МСП, можно сгруппировать в трёх направлениях.

1. Создание благоприятных условий для деятельности МСП.
2. Поддерживание развития этих субъектов в существующем местном контексте.

3. Предоставление местным органам власти необходимые полномочия и ответственности, а также создание правовой базы.

В Италии были проведены структурные реформы, и были реализованы некоторые программы для устранения правовых и бюрократических барьеров для улучшения деловой среды МСП и развития предпринимательства. Эти мероприятия включают в себя упрощение налоговой системы, налоговые льготы, разработку и реализацию программ научных исследований и профессиональной подготовки, а также модернизированные исследования в области государственного управления.

Механизм финансирования и кредитования МСП в Италии в основном включает в себя:

1. Финансовую поддержку для продвижения производственных инвестиций.
2. Продвижение капитализации, направленной на оплачивание рисков.
3. Кредитную политику для улучшения доступа к рынкам за пределами Европейского Союза.
4. Внешнюю торговлю и специальные экспортные кредиты.
5. Кредиты для малого бизнеса.

В дополнение к вышеупомянутым странам ЕС, Соединенные Штаты являются страной, которая имеет значительные государственные программы по кредитованию МСП. Основным фактором, поддерживающим развитие малого бизнеса в этой стране, является наличие хорошей институциональной инфраструктуры. Кроме того, низкие затраты на запуск и остановку бизнеса, развитие систем рискованного капитала, богатство ресурсов, предоставляющих консультации по вопросам управления и бизнеса, наличие гибкой системы налогообложения персонала и предпринимателей, являются частью существующей программы стимулирования в США.

Существует также Администрация Малого Бизнеса (АМБ), которая поддерживает финансирование малого бизнеса. Следует отметить, что в этой сфере в Азербайджане создан и действует ряд государственных организаций. Администрация Малого Бизнеса США в трех направлениях создала рамки политики для оказания помощи в финансировании МСП:

1. Обеспечение МСП доступа к капиталу.
2. Увеличение доли МСП в государственных закупках.
3. Повышение конкурентоспособности МСП.

Программы финансирования, разработанные в Соединенных Штатах, для достижения этих целей нижеследующие:

1. Реализация программ кредитных гарантий, создание малых бизнес-инвестиционных компаний.
2. Официальное утверждение программ государственных закупок, определение и утверждение механизмов их реализации.
3. Программы технологическо-инновационного обеспечения.
4. Программы развития бизнеса.
5. Организация обучающих программ, предоставляющих различную информацию и повышающих профессиональные навыки.

Япония также является одной из стран, чей опыт финансирования МСП должен быть изучен.

Япония, отдавая приоритет конкурентным секторам, оказывает поддержку МСП с мощными финансовыми инструментами повышению производственных возможностей, экспорту, технологиям и организациям.

Предоставление налоговых льгот для отдельных секторов, организация обучения персонала и предоставление кредитов для повышения эффективности бизнеса могут рассматриваться как государственная поддержка финансирования МСП.

После обсуждения опыта ряда стран в области финансирования МСП можно перейти к анализу текущего состояния кредитования МСП в Азербайджане.

Следует отметить, что наряду с рядом финансируемых государством проектов и программ в этой области, в Азербайджане также были созданы организации финансовой поддержки МСП. Известно, что в Азербайджане имеется достаточная нормативно-правовая база для улучшения финансового состояния МСП.

К этим нормативным документам относятся «Правила субсидирования производителей хлопка и

табака из государственного бюджета», «Правило предоставления субсидий на килограмм всех видов скобяных изделий и шелковой промышленности», «Положение о субсидировании сахарной свеклы юридическим лицам, занимающимся переработкой сахарной свеклы, и физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность», Закон Азербайджанской Республики «О государственной поддержке малого предпринимательства», «О ряде мер государственной поддержки расширения доступа предпринимателей Азербайджанской Республики к финансовым ресурсам» указом Президента Азербайджанской Республики № 1599 от 15 сентября 2017 года .

Следует отметить, что финансовая поддержка субъектов предпринимательства в Азербайджане началась в первые годы независимости.

Со времени обретения независимости создание финансовых учреждений для предоставления доступной финансовой поддержки субъектам хозяйствования было предложено в качестве приоритета в контексте перехода к рыночной экономической системе и необходимости развития предпринимательства.

Таким образом, оценка способности финансируемых государством финансовых учреждений предоставлять МСП кредит или разработка других механизмов передачи рисков при кредитовании этих организаций может стать важным шагом на пути решения этой проблемы.

Аналогичным образом была проведена оценка взаимосвязи между кредитами среднего предпринимательства и нефтяным ВВП, и было выявлено, что корреляции не существует. Потому что коэффициенты корреляции между переменными, упомянутыми выше, статистически незначимы.

Напротив, коэффициент, характеризующий предельное влияние кредитов для крупного предпринимательства на не нефтяной ВВП, является статистически достоверным на уровне значимости 0,10 со значением равным 22,5. Следовательно, увеличение кредитов для крупного предпринимательства на одну единицу в период 2002-2016 гг. привело к увеличению не нефтяного ВВП примерно на 23 единицы. Таким образом, среди кредитов ФРП (фонда развития предпринимательства) были кредиты малого бизнеса, которые оказали наиболее положительное влияние на развитие не нефтяного сектора. Коэффициент на не нефтяной ВВП, характеризующий влияние кредитов, направленных на экономику другими источниками, составил 0,47 и был получен на уровне значимости 0,05.

Как оказалось, влияние кредитов на не нефтяной ВВП, направленные на экономику другими источниками выше, чем влияние крупномасштабных предпринимательских кредитов, предоставляемых ФРП, но меньше, чем у МСП.

Фактически, учитывая более низкую процентную ставку, разумно сделать вывод, что существует более тесная взаимосвязь между кредитами ФРП и не нефтяным ВВП, что связано с кредитами малого бизнеса. С другой стороны, регрессионная связь между не нефтяным ВВП и крупными предпринимательскими кредитами, предоставляемыми ФРП, была относительно слабой. Точнее говоря, вклад МСП в не нефтяной экономический рост за счет фондов ФРП был относительно слабым. Эти результаты поднимают ряд вопросов, на которые трудно ответить. Однако эти результаты дают понять, что дальнейшее упрощение механизмов кредитования МСП требует особой государственной поддержки, имеющих ввиду повышение эффективности кредитования МСП.

Список литературы

1. Staley, E., Morse, R. Modern Small-Scale Industry for Developing Countries, McGraw-Hill, 1965.
2. Cansız M. Türkiyede KOBİLER ve KOSGEB. Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Uzmanlık tezi, Ankara, 2008.
3. De Chiara, Alessandra, Minguzzi Antonio, "Success Factors in SMEs' Internationalization Processes: An Italian Investigation. (Global Perspective)", Journal of Small Business Management, April 2002.
4. <http://e-qanun.az/framework/36472>

УДК 657.1

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ООО «СК КОНСОЛЬ-СТРОЙ ЛТД»

НИКОЛЕНКО ЮЛИЯ БОРИСОВНА

Студентка

Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского», г. Ялта

Аннотация: центральная задача любого предприятия на сегодняшний день – эффективное регулирование денежных потоков. Управление денежными потоками – одна из актуальных проблем современной экономики. Система управления денежными потоками на предприятии заключается в применении ряда методов, инструментов и комплекса приемов на основании ряда показателей, что и определило необходимость их расчета.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

CASH FLOW ANALYSIS LLC "SK CONSOLE-STROY LTD"

Nikolenko Julia Borisovna

Annotation: the central task of any enterprise today is the effective regulation of cash flows. Cash flow management is one of the pressing problems of the modern economy. The cash flow management system at the enterprise consists in applying a number of methods, tools and a set of techniques based on a number of indicators, which determined the need for their calculation.

Key words: cash, cash flow, current activities, investment activities, financial activities.

В современных условиях в связи с быстро развивающейся рыночной экономикой и часто меняющейся экономической ситуацией очень важно проводить анализ финансового положения, как одного из наиболее быстро реагирующих показателей на происходящие изменения. Наиболее актуальным становится анализ денежных потоков. Ведь от того, насколько эффективно распределены денежные средства, зависит как платежеспособность, финансовая устойчивость в ближайшем функционировании, так и перспективы развития предприятия.

Для проведения анализа денежных потоков используется «Отчет о движении денежных средств», представляющий собой форму годовой бухгалтерской отчетности, утвержденный приказом Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности» от 2.07.2010 г. № 66н (ред. от 06.03.2018) [1]. В форме №4 бухгалтерской финансовой отчетности предприятия находится отражение поступлений и платежей денежных средств и эквивалентов и их остатки как на начало, так и на конец отчетного периода [3].

Итак, проведем анализ денежных потоков ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» определив значение наиболее важных стандартных аналитических показателей (табл. 1).

Все данные для проведения анализа ряда показателей будут взяты с публично опубликованной бухгалтерской финансовой отчетности исследуемого предприятия.

Исследуемыми годами взяты 2017-2018 гг., поскольку Федеральной службой государственной статистики бухгалтерская отчетность публикуется с задержкой, то есть отчет за 2019 год будет доступен в сентябре-октябре текущего (2020).

Таблица 1

Характеристика основных показателей анализа денежных потоков

Показатель	Характеристика	Формула
Сальдо совокупного денежного потока	определяет конечный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который влияет на формирование и динамику остатка его денежных активов	$ССДП = \text{Общая сумма поступлений денежных средств за анализируемый промежуток времени} - \text{Общая сумма платежей за период}$
Коэффициент ликвидности денежного потока	показывает достаточность средств для поддержания ликвидности	$КЛДП = \frac{\text{Общая сумма поступления денежных средств за анализируемый отрезок времени}}{\text{Общая сумма платежей за период}}$
Коэффициент эффективности денежного потока	показывает эффективность формирования денежных потоков, которые характеризуются наличием и приростом денежного капитала на счетах предприятия	$КЭДП = \frac{\text{Сумма чистого денежного потока за период}}{\text{Общая сумма денежных платежей за период}}$

Для расчета перечисленных коэффициентов построим таблицу (табл. 2). Также стоит отметить, что данные представлены в тысячах рублей.

Таблица 2

Расчет основных данных для анализа денежных потоков ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» [3]

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменение
Поступление денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности	3137775	3842021	704246
Расходование денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности	3514126	3789936	275810

Итак, расчет будет следующим (табл.3):

Таблица 3

Показатели для анализа денежных потоков ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» [3]

Показатель	Норма	За 2017 г.	За 2018 г.	Отклонение
Сальдо совокупного денежного потока	Считается важным сравнение с показателями за прошедшие периоды. Отклонение в положительную сторону коэффициента считается позитивным явлением	-376351	52085	+428436
Коэффициент ликвидности денежного потока		0,89	1,01	+0,12
Коэффициент эффективности денежного потока		-0,107	0,014	-0,093

Итак, на основании проведенного анализа отметим, что рассмотренные коэффициенты имеют скачкообразную динамику и демонстрируют положительные значения.

1. Совокупный денежный поток имеет как положительное, так и отрицательное значение. Влияющий на это фактор, можно определить используя сравнительный анализ баланса ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» 2017-2018 гг. Так, например, в 2017 году предприятие вынуждено было покрывать недостаток денежных средств для текущих расчетов заемными ресурсами, с чем был связан отток денежных средств – значительное увеличение дебиторской задолженности. А в 2018 году увеличился V раздел баланса – долгосрочные кредиты и займы, что свидетельствует о притоке средств, однако целесообразно проанализировать направления их использования. Произошло увеличение внеоборотных активов (прирост основных средств, капитальных и долгосрочных финансовых вложений в разделе I баланса), что является положительным фактором для организации и свидетельствует о реальном расширении производственной деятельности в будущем.

2. Коэффициент ликвидности денежного потока показал положительную динамику роста. На 12 % все текущие финансовые обязательства ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» обеспечены имеющимися у него готовыми средствами платежа больше чем в 2017 году.

3. В 2017 году ощущался дефицит платежных средств, в результате которого коэффициент эффективности денежных потоков был отрицательными, а в 2018 г. дефицита денежных средств не наблюдалось, о чем говорит положительный рост. То есть ООО «СК Консоль-Строй ЛТД» способно в перспективе оплатить не только проценты по обязательствам, но и возратить основную сумму долга.

При анализе потоки денежных средств рассматривались по трем видам деятельности: основная, инвестиционная и финансовая. Для анализа денежных потоков использовались три основных, на мой взгляд, показателя. На основании их была получена объективная, точная и своевременная характеристика направлений поступления и расходования денежных средств, объемов, анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих какое-либо влияние на показатель денежных потоков.

В целом, по данному направлению деятельности предприятия обеспечен стабильный положительный поток денежных средств, что свидетельствует об эффективности и прибыльности производственно-хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. От 06.03.2018) "О формах бухгалтерской отчетности организаций".
2. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)".
3. Глобальная справочная система по российским юридическим лицам и предпринимателям [Электронный ресурс]. URL: https://www.rusprofile.ru/accounting?ogrn=1159102014170#xblock_4 (дата обращения: 03.01.2020).

УДК 336.64

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»)

ЗОЛОТАРЕВА ТАТЬЯНА ВИТАЛЬЕВНА

магистрант

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»

*Научный руководитель: Ротарь Татьяна Станиславовна**к.э.н., доцент**ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»*

Аннотация: В статье дано определение банкротству, перечислены зарубежные и российские математические модели диагностики вероятности наступления финансового кризиса организации. На примере ПАО «ГМК «Норильский никель» проведена оценка вероятности банкротства компании на основе построения трех специальных моделей.

Ключевые слова: банкротство, оценка вероятности, математическая модель, диагностика, прогнозирование.

EVALUATION OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY (ON THE EXAMPLE OF PJSC MMC NORILSK NICKEL)

Zolotareva Tatyana Vital'evna

Scientific adviser: Rotar Tatyana Stanislavovna

Abstract: The article defines bankruptcy, lists foreign and Russian mathematical models for diagnosing the likelihood of an organization's financial crisis. Using the example of PJSC MMC Norilsk Nickel, the probability of the bankruptcy of the company is estimated based on the construction of three special models.

Key words: bankruptcy, probability assessment, mathematical model, diagnostics, forecasting.

Как сложный процесс банкротство можно рассматривать с разных сторон: юридический, управленческий, организационный, финансовый, бухгалтерский учет и т. д. На самом деле процедуры, используемые в деле о банкротстве, являются конечной стадией провала предприятия.

Банкротство редко бывает неожиданным, в большинстве случаев регулярный анализ финансового состояния выявляет признаки предстоящих проблем. Кроме того, существуют методы прогнозирования финансовых показателей, в том числе методы диагностики вероятности банкротства [1, с. 359].

В зарубежной экономической литературе предлагается большое количество методик и математических моделей диагностики вероятности наступления финансового кризиса (банкротства) организаций: модели А. Альтмана, Р. Лиса, Д. Фулмера, Г. Спрингера, Р. Таффлера, Ж. Конана и М. Гольдера, У. Бивера, Д. Дюрана.

Среди российских методик прогнозирования банкротства можно отметить модели А.Ю. Беликова, Г.В. Давыдовой, Л.В. Донцовой, О.П. Зайцевой, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова [2, с. 231].

Несмотря на наличие большого количества методик, позволяющих прогнозировать финансовую состоятельность организации с той или иной степенью вероятности, ни одна из них не может претен-

довать на использование в качестве универсальной. Поэтому при диагностике финансового кризиса организации целесообразно использовать несколько методик одновременно, учитывая специфику ситуации.

С целью научного исследования будет проведена оценка вероятности банкротства ПАО «ГМК «Норильский никель», которое является лидером горно-металлургической промышленности России и крупнейшим в мире производителем высокосортного никеля и палладия. Из целесообразности данная оценка будет основана на построении трех моделей: А. Альтмана; О.П. Зайцевой; Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова.

На основе данных финансовой отчетности ПАО «ГМК «Норильский никель» [3] проведена оценка вероятности банкротства компании, основанная на методике А. Альтмана (табл. 1).

Таблица 1
Коэффициенты для построения модели А. Альтмана

Коэффициент	Значение за год			Изменение за 2016-2018 гг.	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс.	Темп прироста, %
X1	0,212	0,224	0,258	+0,046	+21,60
X2	0,227	0,192	0,167	-0,059	-26,14
X3	0,126	0,141	0,173	+0,047	+37,33
X4	0,148	0,060	0,033	-0,115	-77,49
EMZ	6,384	6,357	6,687	+0,303	+4,75

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод, что за период 2016-2018 гг. ПАО "ГМК "Норильский никель" финансово устойчиво, что означает: вероятность банкротства незначительна, так как за анализируемый период показатель EMZ > 2,6. Данная модель недостаточно полно отражает риск банкротства компании и его финансовое состояние в целом.

Далее на основе данных финансовой отчетности ПАО «ГМК «Норильский никель» [3] проведена оценка вероятности банкротства компании, основанная на методике О.П. Зайцевой (табл. 2).

Таблица 2
Коэффициенты для построения модели О.П. Зайцевой

Коэффициент	Норматив	Значение за год			Изменение за 2016-2018 гг.	
		2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс.	Темп прироста, %
K1	0	0,77	0,73	0,95	+0,19	+24,20
K2	1	1,94	2,02	0,97	-0,97	-50,00
K3	7	1,45	2,97	4,59	+3,14	+217,39
K4	0	0,39	0,38	0,35	-0,05	-11,76
K5	0,7	3,48	2,91	3,29	-0,20	-5,66
K6	0	2,30	2,03	1,56	-0,74	-32,08
К факт		1,35	1,57	1,83	+0,47	+35,02
К норматив		1,78	1,80	1,77	-0,01	-0,34
К факт \geq К норм		<	<	>	-	-

Согласно таблице 2 можно сделать вывод, что вероятность банкротства данной компании в 2016 г. и в 2017 г. мала (К факт < К норм), что можно считать положительным фактом. Однако в 2018 г. ее вероятность банкротства увеличивается (К факт > К норм), что связано с тем, что у предприятия недостаточно собственных средств, об этом свидетельствует коэффициент K5, но его динамика медленным образом улучшается за рассматриваемый период. Нехватка собственного капитала в первую очередь может привести к неплатежеспособности компании и впоследствии к банкротству.

Затем на основе данных финансовой отчетности ПАО «ГМК «Норильский никель» [3] проведена оценка вероятности банкротства компании, основанная на методике Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициенты для построения модели Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова

Коэффициент	Значение за год			Изменение за 2016-2018 гг.	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс.	Темп прироста, %
K1	-0,96	-1,53	-1,95	-0,99	-102,86
K2	1,75	1,53	1,55	-0,20	-11,18
K3	0,43	0,49	0,64	+0,21	+47,23
K4	0,29	0,29	0,27	-0,02	-6,72
K5	0,57	0,55	0,74	+0,18	+31,29
R	-1,00	-2,18	-2,81	-1,81	-181,62

Из таблицы 3 следует, что за период 2016-2018 гг. вероятность банкротства ПАО "ГМК "Норильский никель" высока, так как показатели R меньше единицы и имеют отрицательное значение. Это связано с недостаточным размером собственного капитала, о чем свидетельствует коэффициент K1, значение которого ниже 0. В свою очередь это может означать, что финансовое состояние компании неустойчиво, что вследствие может привести к банкротству.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что данные модели дают разные результаты. Из модели А. Альтмана следует, что у предприятия вероятность банкротства незначительна, в то время как последние две модели свидетельствуют об обратном. Согласно модели О.П. Зайцевой у компании вероятность банкротства увеличивается, что связано с нехваткой собственных средств. Модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова свидетельствует о высокой вероятности банкротства, что так же связано с недостаточным размером собственного капитала. Отсюда следует, что предприятию необходимо увеличить размер собственного капитала, а также регулярно прогнозировать развитие кризисных симптомов финансовой деятельности предприятия с целью предупреждения банкротства. Таким образом, можно утверждать, что модель О.П. Зайцевой и модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова более точно и полно отразили финансовое положение и риск банкротства ПАО «ГМК «Норильский никель».

Список литературы

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации). – М.: Издательско-торговая корпорация «Дацков и К». – 2018. – 370 с.
2. Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дацков и К». – 2018. – 247 с.
3. Официальный сайт ПАО "ГМК "Норильский никель" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.nornickel.ru/> (19.01.2020)

© Т.В. Золотарева, 2020

УДК 330.322

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СТУДИЯ ОКОН КАЛИПСО»)

КРЕЦ АЛЕКСАНДРА СЕРГЕЕВНАстудентка 2 курса магистратуры ИНОТЭКУ
ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»*Научный руководитель: Корнеев Геннадий Ульянович**к.э.н. доцент**ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»*

Аннотация: Научная статья посвящена анализу основных методов формирования инвестиционной политики предприятия. Представлено содержание понятия инвестиционной политики предприятия, рассмотрены основные принципы инвестиционной политики, этапы ее формирования. Рассмотрены и обобщены основные методы формирования инвестиционной политики предприятия.

Ключевые слова: Инвестиционная политика, принципы инвестиционной политики, этапы инвестиционной политики, методы формирования инвестиционной политики, инвестиционная привлекательность.

METHODS OF ORGANIZATION THE INVESTMENT POLICIES OF THE ORGANIZATION (FOR EXAMPLE, ООО "STUDIYA OKON CALYPSO")

Krets Alexandra Sergeevna*Scientific adviser: Korneev Gennady Ulyanovich*

Abstract: the Scientific article is devoted to the analysis of the main methods of forming the investment policy of the enterprise. The content of the concept of investment policy of the enterprise is presented, the main principles of investment policy, stages of its formation are considered. The main methods of formation of investment policy of the enterprise are considered and generalized.

Key words: Investment policy, principles of investment policy, stages of investment policy, methods of formation of investment policy, investment attractiveness.

Инвестиционная деятельность предприятия подчинена долгосрочным целям его развития. Поэтому она должна осуществляться в соответствии с разработанной инвестиционной политикой. Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия. Она заключается в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости.

Инвестиционная политика предприятия представляет совокупность действий, осуществляемых с целью поиска и реализации наиболее эффективных способов вложения (привлечения заёмного) капитала, исходя из стратегических целей предприятия [1, с. 61].

К основным методам формирования инвестиционной политики предприятия можно отнести:

- общие методы (методы системного анализа, целеполагания, планирования и прогнозирования, эвристические методы, методы моделирования, социологические методы, графические и графоаналитические методы);

- частные методы (методы финансового анализа, методы регрессионного анализа и методы планирования денежных потоков);

- методы прикладного характера (методы прогнозирования интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и методы оценки инвестиционного климата в регионе или стране).

Вышерассмотренные методы представлены наглядно на рисунке 1.



Рис. 1. Основные методы формирования инвестиционной политики [2, с. 234]

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью ООО «Студия окон Калипсо».

Компания занимается производством и продажей пластиковых окон, оконных блоков на балконы и лоджии, оконных аксессуаров, а также предлагает услуги монтажа и демонтажа, услуги по отделке откосов при монтаже пластиковых окон. Основными клиентами компании являются строительные организации, большая часть которых имеет постоянные связи с организацией.

Финансовое состояние предприятия является абсолютно устойчивым, большинство коэффициентов финансовой устойчивости выше нормативных значений, предприятие является платежеспособным. ООО «Студия окон Калипсо» относится к предприятиям с высоким уровнем инвестиционной активности. Компания способна осуществлять инвестиционные проекты, так как своевременно и в полном объеме исполняет свои обязательства, имеет достаточный запас ликвидных активов, и что свидетельствует о финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. На предприятии в целом наблюдается положительная тенденция изменений по динамике и структуре активов и пассивов, финансовых результатов и показателей, характеризующих их эффективность формирования и использования.

Инвестиционная политика ООО «Студия окон Калипсо» в первую очередь направлена на осуществление реальных инвестиций. Инвестиционную политику предприятия можно охарактеризовать

скорее, как активную, так как стратегия развития компании в качестве основной цели ставит улучшение конкурентных позиций на рынке. Это достигается в том числе путем периодического обновления основных фондов и внедрения в производственную деятельность современных технологий.

Целью инвестиционной политики ООО «Студия окон Калипсо», является описание общих подходов и принципов, направленных на активную реализацию инвестиционных идей с фокусировкой на стратегические цели предприятия.

Кроме того, предприятие ставит одной из главных долгосрочных задач и выход на новые рынки сбыта. Соответственно, выполнение данной задачи также требует производства большего количества продукции.

В ООО «Студия окон Калипсо» разработкой инвестиционного проекта занимаются:

- директор. Его задача на данном этапе - разработка стратегических целей проекта;
- директор - создание проекта и установление порядка взаимодействия отделов;
- бухгалтер - анализ финансового, производственного, маркетингового аспекта проекта и изучение подготовленной документации.

Директор предприятия, при разработке инвестиционных проектов выполняет несколько ролей. В таблице 1 представим ответственных за разработку инвестиционных проектов их роли и полномочия.

Таблица 1

Ответственные за разработку инвестиционных проектов их роли и полномочия

Ответственный	Роль	Полномочия
Директор	Руководитель рабочей группы	- соответствие инвестиционного проекта внутренним регламентам и процедурам; - сроки разработки и принятия решений по проекту; - необходимость и достаточность запрашиваемых ресурсов.
Директор	Отраслевой специалист	- достоверность общей информации об отрасли и продукте; - достоверность анализов и прогнозов развития отрасли; - экспертная оценка данных, специфичных для отрасли, продукта, ниши и т.д.; - определение циклов разработки, производства, внедрения, обслуживания, эксплуатации.
Директор, бухгалтер	Специалист по инвестициям	- достоверность расчета инвестиционных показателей; - организация оценки рисков, предложения по управлению; - разработка инвестиционной модели.
Бухгалтер	Специалист по финансам	- достоверность данных об обеспечении проекта денежными ресурсами, выбор оптимальной формы финансирования; - согласование поступления средств с юридическими аспектами проекта; - оптимизация налогообложения, минимизация налоговых рисков.
Директор, бухгалтер	Юрист	- соответствие проекта действующему законодательству; - оптимизация налогообложения, минимизация налоговых рисков.
Менеджер по продажам	Менеджер	- достоверность данных о наличии, стоимости, качестве и количестве кадровых ресурсов, необходимых для исполнения проекта.
Директор, бухгалтер	Специалист по маркетингу и отраслевой специалист	- достоверность цен на материалы и комплектующие, готовые изделия, анализ отрасли, конкурентов, поставщиков, клиентов.

Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках того или иного направления различна. Например, при замещении имеющихся производственных мощностей, решение принимается достаточно безболезненно, поскольку директор предприятия ясно представляет себе, в ка-

ком объеме и с какими характеристиками необходимы новые основные средства. Задача осложняется, когда речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности, поскольку в этом случае необходимо учесть целый ряд новых факторов: возможность изменения положения фирмы на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможность освоения новых рынков и др.

Проанализировав ответственных за разработку инвестиционных проектов их роли и полномочия, можно сделать вывод, что директор отвечает практически за всё – инвестиционные проекты, продажи, финансы. Однако это говорит о том, что схема управления выстроена нерационально. При отлаженной системе за отдельный процесс отвечает один человек.

Рассмотрим используемые в ООО «Студия окон Калипсо» методы формирования инвестиционной политики, а также примерную частоту их применения.

Таблица 2

Используемые на предприятии методы формирования инвестиционной политики

Метод	Инструменты	Применение	Частота применения
Системные методы	PEST-анализ	Не применяются	-
	SWOT-анализ	Не применяются	-
Методы целеполагания	Дерево целей	Не применяются	-
Эвристические методы	Метод мозгового штурма	Применяется	2-3 раза в год
	Экспертные методы	Применяется	2-3 раза в год
	Метод Дельфи	Не применяются	-
Методы планирования и прогнозирования	Балансовое планирование	Применяется	1 раз в месяц
	Нормативное планирование	Применяется	1 раз в месяц
	Программно-целевое планирование	Применяется	1 раз в год
	Планирование по технико-экономическим фактора	Применяется	1 раз в год
	Стратегическое планирование	Применяется	2-3 раза в год
	Количественные методы прогнозирования	Применяется	1 раз в год
	Качественные методы прогнозирования	Применяется	1 раз в год
Методы моделирования	Комбинированные методы прогнозирования	Не применяются	-
	Математическое моделирование	Не применяется	-
Социологические методы	Интуитивное моделирование	Не применяется	-
	Опросные методики	Не применяются	-
	Анализ документов	Применяется	1-2 раза в месяц
	Наблюдение	Не применяется	-
Методы финансового анализа	Эксперимент	Не применяется	-
	Горизонтальный анализ	Применяется	1 раз в год
	Вертикальный анализ	Применяется	1 раз в год
	Трендовый анализ	Применяется	1 раз в год
	Сравнительный анализ	Применяется	2-3 раза в год
	Факторный анализ	Не применяется	-
Методы регрессионного анализа	Интегральный анализ	Не применяется	-
	Регрессионный анализ	Применяется	1 раз в год

Продолжение таблицы 2

Метод	Инструменты	Применение	Частота применения
Методы планирования денежных потоков	Метод прямого счета	Не применяется	-
Методы прогнозирования интегральной оценки инвестиционной привлекательности фирм	Интегральный метод	Не применяется	-
Методы оценки инвестиционного климата в регионе	Описательный метод	Не применяется	-
	Рейтинговый метод	Не применяется	-

Таким образом, исходя из таблицы 2, можно сделать вывод, что при формировании инвестиционной политики предприятием используются не все доступные методы. А применяемые методы формирования инвестиционной политики употребляются крайне редко. Директор единолично выбирает применяемые в ООО «Студия окон Калипсо» методы формирования инвестиционной политики, полагаясь лишь на прошлый опыт.

На предприятии не используются такие важнейшие методы формирования инвестиционной политики, как: PEST-анализ, SWOT-анализ, дерево целей, наблюдение, эксперимент, факторный анализ, интегральный анализ, методы планирования денежных потоков, методы прогнозирования интегральной оценки инвестиционной привлекательности фирм, методы оценки инвестиционного климата в регионе. Крайне редко (около одного раза в год) применяются такие методы формирования инвестиционной политики, как: программно-целевое планирование, планирование по технико-экономическим фактора, методы прогнозирования, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, регрессионный анализ. Директор единолично выбирает применяемые в ООО «Студия окон Калипсо» методы формирования инвестиционной политики, полагаясь лишь на прошлый опыт

Анализ существующей инвестиционной политики позволил отметить некоторые упущения:

- решение о формировании и реализации инвестиционной политики осуществляет директор, рассчитывая, что он достаточно точно может предсказать будущее развитие ситуации и определить наиболее верный путь. Однако на практике в современной, быстро меняющейся среде нельзя принять оптимальное решение, полагаясь лишь на прошлый опыт. Последствиями такого действия могут стать корректировки инвестиционной политики;

- при формировании инвестиционной политики предприятием используются не все доступные методы, а используемые применяются крайне редко (около одного раза в год). Директор единолично выбирает применяемые в ООО «Студия окон Калипсо» методы формирования инвестиционной политики, полагаясь лишь на прошлый опыт;

- отсутствие автоматизированных программ, основанных на расчете производственных функций и фактических показателях работы предприятия.

Стоит отметить, что выявленные проблемы оказывают отрицательное влияние на проведение инвестиционной политики предприятия и не позволяют с достаточной эффективностью осуществлять инвестиционную деятельность. Поэтому основной целью предприятия должно стать построение новой эффективной системы управления инвестиционной политикой, обеспечивающей повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Теплова Т.В. Инвестиции в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.В. Теплова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 409 с.
2. Макарова Ю.Г. Инвестиционная политика предприятия: сущность и этапы / Ю.Г. Макарова, Е.А. Павлова, А.М. Ковалева // Молодой ученый. - 2017. - №12. - С. 232-233.

УДК 330

МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ФИНАНСОВОГО РИСКА

ИДРИСОВА ГУЛЬЗИФА ЯГАНУРОВНА

магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет

*Научный руководитель: Коцегулова Ильмира Рустамовна**д-р экон. наук, профессор**Уфимский государственный авиационный технический университет*

Аннотация. Риск является одним из ключевых факторов, влияющих на функционирование организации любой сферы деятельности. Он неизбежно преследует компании в ситуациях, связанных с принятием решений на всех уровнях управления, что в дальнейшем отражается на результатах их деятельности, эффективности функционирования и востребованности. Финансовый риск всегда присутствует в управлении финансами объективно, и нереально полностью его устранить. Поэтому предприятия должны усилить профилактические меры по предотвращению финансового риска.

Ключевые слова: финансовый риск, финансирование, риск-контроль, распределение доходов, меры по предотвращению.

MEASURES TO PREVENT FINANCIAL RISK

Idrisova Gulzifa Yaganurovna

Abstract: Risk is one of the key factors that affect the functioning of an organization in any field of activity. It inevitably pursues companies in situations related to decision-making at all levels of management, which further affects the results of their activities, operational efficiency and demand. Financial risk is always present in financial management objectively, and it is impossible to completely eliminate it. Therefore, enterprises should strengthen preventive measures to prevent financial risk.

Key words: financial risk, financing, risk control, income distribution, prevention measures.

Финансовые риски имеет объективную природу, так как они обусловлены вероятностным характером протекания природных, экономических и социально-политических процессов. В процессе роста рыночной экономики объективное существование финансового риска неизбежно [1, с. 74]. В условиях непрерывного повышения конкуренции на рынке очень важно понимание финансового риска и поиск разумных мер для устранения финансового риска для устойчивого развития предприятий.

Следует подчеркнуть, что предприятие, может предотвратить риск или значительно снизить его последствия за счет тщательного, обоснованного планирования своих действий. Ниже представлены следующие меры, позволяющие избежать финансовый риск:

1. Улучшение внешнего потенциала финансового управления

Хотя внешняя среда управления не находится под контролем предприятия,

само предприятие не может сидеть в ожидании смерти. Предприятие должно сделать эффективную систему финансового управления путем тщательного изучения и анализа. Система должна иметь разумную стратегию финансового управления, эффективную финансовую структуру управления, качественный финансовый менеджмент персонала [2, с. 203]. Когда внешняя финансовая среда управле-

ния изменена, предприятие может эффективно сделать своевременный, целенаправленный ответ через этот набор системы финансового управления, тем самым улучшить деформацию потенциала финансовой системы управления, и в конечном итоге снизить потенциальный финансовый риск со стороны неопределенности для предприятия.

2. Отказ от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезмерно высок. Несмотря на высокую эффективность этой меры, ее использование носит ограниченный характер, т.к. большинство финансовых операций связано с осуществлением основной производственно-коммерческой деятельности предприятия, обеспечивающей регулярное поступление доходов и формирование его прибыли.

3. Отказ от чрезмерного использования оборотных активов в низколиквидных формах. Повышение уровня ликвидности активов позволяет избежать риска неплатежеспособности предприятия в будущем периоде. Однако, такое избежание риска лишает предприятие дополнительных доходов от расширения объемов продажи продукции в кредит и частично порождает новые риски, связанные с нарушением ритмичности операционного процесса из-за снижения размера страховых запасов сырья, материалов, готовой продукции.

4. Улучшение научного уровня принятия финансовых решений

Столкнувшись со сложной рыночной средой, сотрудники финансового управления должны иметь ясное мышление, профессиональные знания и навыки, уметь применять теоретический подход для анализа финансовых рисков с научной точки зрения, и иметь возможность делать разумные предположения и оценки в соответствии с анализом и реальной ситуации. Исходя из этого, использование соответствующих технических средств могут заставить предприятия иметь определенный финансовый риск раннего предупреждения функционировать автоматически, делать разумный прогноз потенциального финансового риска, и своевременно отражать прогнозируемый финансовый риск и разрабатывать соответствующие стратегии и меры контроля для снижения потерь предприятия до минимума [3, с. 63].

5. Усилить четыре аспекта контроля финансовых рисков

а) Риск-контроль финансовых аспектов. Финансирование - это первая часть производственной и операционной деятельности, которая является основной и приносит организации значительную часть дохода. Другими словами, это то, ради чего непосредственно было создано предприятие. Чрезмерная работа с долгами приведет к тому, что предприятия станут неисчислимыми, и у них не будет возможности погасить свой долг, а операционная эффективность станет неопределенной [4, с.143].

б) Риск-контроль инвестиционных аспектов. Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. Она представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой организации. При принятии инвестиционных решений нужно учитывать не только сверхприбыль, но и потенциальный финансовый риск для достижения наилучшего сочетания доходности, риска и устойчивости.

в) Риск-контроль аспектов восстановления капитала. Восстановление средств является важной частью предпринимательской деятельности. Участие в возврате денежных средств, чтобы избежать потери предприятия, следует создать стабильную систему оценки кредитоспособности клиентов и систему оценки платежеспособности клиентов, определить разумную долю дебиторской задолженности и разработать эффективный механизм.

г) Риск-контроль аспектов распределения доходов. Распределение доходов является последним звеном деятельности корпоративных финансов. Распределение доходов включает нераспределенную прибыль и дивиденды. Нераспределенная прибыль является источником расширения, а дивиденды представляют собой имущество повышенного спроса. И поэтому необходим разумный подход к пропорциональным отношениям нераспределенной прибыли и дивидендов, чтобы добиться стабильного развития предприятий и бесприигрышной ситуации акционеров, чтобы избежать возникновения финансового риска в распределении доходов.

Таким образом, финансовый риск предприятия является объективной реальностью, чтобы избежать риск должны объективно понимать и анализировать финансовый риск, принимать разумные и эффективные меры для предотвращения возникновения финансового риска и продолжать совершен-

ствовать управление финансовыми рисками для устойчивого развития предприятия.

Список литературы

1. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия: учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 171 с.
2. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: учеб. пособие / Л.Н. Мамаева. - Москва: Дашков и К, 2013. – 256 с.
3. Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. – Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 528 с.
4. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – Москва: Дело, 2003. – 359 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 33

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЯ

РОМАНОВСКАЯ ДАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,

Студент

РЕЗНИК КОНСТАНТИН НИКОЛАЕВИЧ

к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»

Аннотация: в современном мире проблема безработицы ежегодно является одной из составляющих рынка труда и экономики в целом. В каждой стране показатель имеет свое значение, влияние на который оказывают социальные, экономические, политические, культурные и иные факторы. В статье рассматривается понятие безработицы, причины ее возникновения, приводятся статистические данные, а также описываются последствия исследуемого явления и способы снижения количества безработных.

Ключевые слова: безработица; причины безработицы; уровень безработицы; последствия безработицы; способы сокращения безработицы.

UNEMPLOYMENT AND ITS CONSEQUENCES

Romanovskaya Darina Aleksandrovna,
Reznik Konstantin Nikolaevich

Abstract: in the modern world, the problem of unemployment is annually one of the components of the labor market and the economy as a whole. In each country, the indicator has its own value, which is influenced by social, economic, political, cultural and other factors. The article discusses the concept of unemployment, its causes, provides statistical data, and describes the consequences of the phenomenon under study and ways to reduce the number of unemployed.

Key words: unemployment; causes of unemployment; unemployment rate; consequences of unemployment; ways to reduce unemployment.

Ежегодно одной из составляющих рынка труда России является безработица, что свидетельствует о неэффективном использовании производственных и трудовых ресурсов. По данным статистики на 2019 год ее уровень составляет 4,8% экономически активного населения. Можно сказать, что в целом по стране показатель имеет довольно низкое значение, но в отдельных субъектах и областях его уровень может превышать среднестатистический в 2,5-3 раза. Поэтому, невозможно сделать однозначный вывод о количестве безработных в России.

Безработицей является социально-экономическое явление, при котором лица, находящиеся в трудоспособном возрасте, не имеют работы, но занимаются ее активным поиском. Существует ряд причин возникновения подобного события. Во-первых, сокращение рабочих мест из-за внедрения новых технологий, вытесняющих человеческий труд. Во-вторых, неспособность предприятия конкурировать на рынке, что приводит к банкротству и, соответственно, потере рабочих мест. В-третьих, снижение спроса на товары или услуги конкретной организации, следствием чего является уменьшение прибыли и неспособность руководства выплатить заработную плату работникам, что побуждает людей к увольнениям. В-четвертых, еще одной причиной добровольного ухода с работы является несоблюдение работодателем трудового законодательства, либо морально-нравственных норм. В-пятых, руководство может самостоятельно принять решение об увольнении работника, недобросовестно исполняя свои обязанности. В-шестых, существует группа трудоспособного населения, которая в силу

определенных обстоятельств находится в поиске первой работы. Таким образом, перечисленные основные причины приводят к отнесению части экономически активного населения к категории «безработных». Но многие факторы невозможно исключить, поэтому существует естественный уровень безработицы, который допускает определенную долю неработающих людей в экономике любой страны при рациональном и эффективном распределении рабочей силы.

По данным статистики, в 2018 году наибольший уровень безработицы по административно-территориальным единицам РФ зарегистрирован в Северо-Кавказском федеральном округе (10,6%). Самое высокое значение рассматриваемого показателя, из входящих в состав округа территорий, у республики Ингушетия – 26,6%. Основные причины данного явления – низкий уровень оплаты труда, отсутствие рабочих мест. Большинство молодых специалистов, получивших высшее образование, не могут найти работу по своей специальности. Следующим в рейтинге по уровню безработицы за 2018 год выступает Сибирский федеральный округ (6,5%). Самое высокое значение показателя, из входящих в состав округа территорий, у республики Тыва – 14,8%. Основные причины – отсутствие модернизации промышленности, слабая поддержка малого и среднего бизнеса, как следствие – недостаток рабочих мест. Небольшое отличие от уровня безработицы в Сибирском федеральном округе имеет аналогичный показатель в Дальневосточном федеральном округе (6,3%). Самое высокое значение, из входящих в состав округа территорий, имеет Забайкальский край – 10,2%. Основные причины – невысокая плотность населения, отдаленность регионов, узкая направленность развития экономики – судостроение, пищевая промышленность. Анализ статистики показал, что в 54 субъектах РФ (63,5% от всех регионов страны) уровень безработицы выше среднестатистического значения, в 5 субъектах РФ (5,9% от всех регионов страны) показатель примерно в 2 раза ниже общего по России. К этим территориям относятся: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ. Таким образом, анализ уровня безработицы различных регионов России показывает реальные масштабы проблемы, которые не отражены в среднестатистическом значении [1].

Основным отрицательным последствием безработицы, относительно государства, является снижение экономического потенциала страны. Эффективность трудовых ресурсов уменьшается, так как трудоспособное население нерационально распределено в экономике. Также, государство несет финансовые потери в виде: необходимости выплачивать пособия по безработице, снижения поступлений от граждан по налогам в бюджет.

Основным отрицательным последствием безработицы, относительно граждан, является ухудшение жизненного уровня. Человек, не получающий денежного довольствия, не способен в полной мере удовлетворить свои потребности, что может привести к ряду социальных и психологических проблем. К наиболее значимым из них можно отнести: потерю семьи, зависимость от пагубных привычек, депрессию, отсутствие контроля над своими эмоциями и действиями и т.д. Также, из-за долгого отсутствия работы, специалист может потерять часть навыков по причине отсутствия практики, что сделает его менее конкурентоспособным на рынке труда.

Единственным положительным последствием безработицы является высвобождение времени у работника, что может позволить ему расширить свои функциональные навыки и область имеющихся знаний, соответственно, в дальнейшем найти работу в совершенно иной сфере деятельности. Также, непродолжительный отдых от работы способствует накоплению жизненных сил и усилению мотивации на более качественное выполнение должностных обязанностей. Но хотелось бы подчеркнуть, что подобный исход событий возможен только при незначительном временном промежутке, так как длительное отсутствие трудовой деятельности может повлечь за собой негативные последствия, описанные ранее [2].

В том числе, уровень безработицы оказывает определенное влияние на взгляды лиц в юном возрасте. Увидев на примере родителей, знакомых или друзей, либо ознакомившись со статистикой, молодые люди могут сделать вывод о непростою трудоустройстве высококвалифицированных граждан, что повлечет нежелание получать высшее образование. В дальнейшем, это может привести к дефициту дипломированных специалистов на рынке труда.

Для снижения уровня безработицы государству необходимо, в первую очередь, обратить внимание именно на те 63,5% субъектов РФ, в которых значение показателя превышает среднестатистическое по стране. Следует сократить значительную разницу между различными регионами. К основным способам изменения ситуации можно отнести: финансовые вложения в развитие отраслевых предприятий, их модернизация, расширение производства, что позволит увеличить количество рабочих мест. Дополнительная государственная финансовая поддержка, жилищное обеспечение молодых специалистов в регионах в сферах образования, здравоохранения, науки, культуры. Важным решением проблемы трудоустройства после окончания высших учебных заведений станет распределение выпускников на работу в различные предприятия и организации нашей страны. Это позволит молодым людям более осознанно подходить к выбору профессии, а также получить необходимые профессиональные навыки в первые годы трудовой деятельности.

Основная задача государства – создать такие условия для работы и жизни в федеральных округах, чтобы у граждан не было желания искать трудоустройство в наиболее перспективных, на данный момент, регионах. Это требует больших финансовых вложений, но результат принесет в дальнейшем экономическую выгоду, ведь количество развитых регионов напрямую влияет на эффективное функционирование государства в целом.

Список литературы

1. Справочные таблицы [электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://infotables.ru/statistika/79-ekonomicheskaya-statistika-rossii/1021-uroven-bezrobotitsy-v-rossii> (13.01.2020)
2. Галяутдинов Р.Р. Безработица: формы, причины и последствия // Сайт преподавателя экономики [электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://galyautdinov.ru/posti/bezrobotica-formy-prichiny-posledstviya> (15.01.2020).

© Л.Д. Романовская Д.А., Резник К.Н., 2020

УДК 338.28 + 338.1 + 351

РОССИЙСКИЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ (2019-2024 ГОДЫ): ОРГАНИЗАЦИОННАЯ И ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

УДАЛЫХ СТАНИСЛАВ КУЗЬМИЧ

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет»

Аннотация: Рассматриваются национальные проекты как важные инструменты ускоренного развития экономики и социальной сферы, а также перечень, задачи, цели и общие характеристики национальных проектов; исследуется организационная и функциональная структура подготовки и выполнения национальных проектов; отмечаются некоторые недостатки и упущения в реализации проектов.

Ключевые слова: национальные проекты; федеральные проекты; региональные проекты; стратегические задачи; цели и целевые показатели; методические указания; проектный офис; недостатки реализации проектов.

RUSSIAN NATIONAL PROJECTS (2019-2024): ORGANIZATIONAL AND FUNCTIONAL STRUCTURE OF PREPARATION AND IMPLEMENTATION

Udalykh Stanislav Kusmich

Abstract: National projects are considered as important tools for the accelerated development of the economy and social sphere, as well as the list, tasks, goals and general characteristics of national projects; the organizational and functional structure of the preparation and implementation of national projects is examined; some shortcomings and omissions in the implementation of projects are noted.

Key words: national projects; federal projects; regional projects; strategic objectives; goals and targets; guidelines; project office; shortcomings of project implementation.

Главная цель российской экономики состоит в прорывном научно-технологическом и социально-экономическом развитии, означающем на предстоящий период (по 2024 г. включительно) устойчивое ускорение годовых темпов роста с 1,5 до 3,0-3,5 %. Такие темпы позволят России занять 5 место среди экономик крупнейших стран мира.

На современном этапе инструментами достижения задач и целей страны являются государственные программы Российской Федерации, наиболее значительные направления реализации которых выделены в национальные проекты [1,с.2]. Национальные проекты – это важные рычаги ускоренного развития национальной экономики и социальной сферы. Перечень национальных проектов, конкретные цели и стратегические задачи, направления этих проектов изложены в Указе Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 [2]. Выполнение целей и задач национальных проектов должно привести к росту численности российского населения, повышению уровня жизни граждан, формированию комфортных условий для их проживания. В настоящее время в стране идет работа по полному «запуску» национальных проектов и подведению итогов первого года (2019 г.) их осуществления.

В течение ряда прошлых десятилетий сначала в СССР и потом в современной России были определены основные типы государственных проектов, наработаны теория и практика создания и реализации различных важных и крупных проектов общенационального значения, которые в последние несколько лет и сейчас называются как национальные проекты.

К такому особому типу проектов необходимо отнести, например, план ГОЭЛРО, который был успешно и досрочно (по мощности вводимых агрегатов и по срокам строительства электростанций) осуществлен практически на всей территории России в первые годы советской власти. Уникальными национальными проектами (их так ранее не называли) можно считать индустриализацию страны, перевод мирной экономики страны на рельсы военной экономики (1941-1945 гг.), послевоенное восстановление народного хозяйства, масштабное жилищное строительство и др. Крупным точечным национальным проектом явилась индустриализация Иркутской области в течение нескольких послевоенных лет (это возведение гидро- и теплоэлектростанций, предприятий горнодобывающей, химической и нефтехимической отраслей, алюминиевых заводов, целлюлозно-бумажных и деревообрабатывающих предприятий, строительство городов и др.)

До недавнего времени (в 2005-2010 гг. и 2011-2015 гг.) экономика страны осуществляла также крупнейшие российские проекты, которые официально назывались приоритетными проектами: «Жилье», «Наука», «Образование» и «Сельское хозяйство»; в результате этого был накоплен очередной опыт проектирования и осуществления перспективных государственных социальных проектов и программ.

Основы современной теории и практики разработки и реализации национальных и других проектов заложены Федеральным законом о стратегическом планировании в стране [3]. В этом документе сформулирована система российского стратегического планирования, одним из элементов которой теперь являются национальные проекты. Новые подходы менеджмента создали следующие типы новых проектов на 2019-2024 гг.: **национальные, федеральные и региональные**; также разрабатываются и эффективно реализуются **фирменные (ведомственные)** проекты, которые могут далее по мере реализации превращаться в общероссийские и даже межнациональные и мировые проекты: это, например, нефтепровод «Сила Сибири», газопроводы «Северный поток-2», «Турецкий поток» и др.

В табл. 1 приведена общая характеристика современных национальных проектов, рассчитанных на осуществление в течение 6 лет.

Как следует из табл.1, для реализации проектов в течение 6 лет намечено освоить огромные средства - 25,7 трлн. руб.; при этом предусмотрены следующие источники финансирования: федеральный бюджет – 13,2 трлн. руб. (51,4 %); бюджеты субъектов Федерации – 4,9 трлн. руб. (19,0 %); внебюджетные источники – 7,5 трлн. руб. (29,2%); государственные внебюджетные фонды – 0,1 трлн. руб. (0,4 %). По оценкам экспертов, первоначальный суммарный бюджет (25,7 трлн. руб.) к концу срока реализации национальных проектов может возрасти до 28,0 и даже до 30,0 трлн. руб. Даты начала выполнения большинства проектов (9 названий) были определены с октября 2018 г.; 4 же проекта начались реализовываться с 01.01.2019 г. За каждым национальным проектом закреплены ответственные персоны в лице заместителя Председателя Правительства РФ, первого руководителя соответствующего министерства и ведущего представителя этого министерства.

В Указе Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 [2] Правительству РФ установлен ряд главнейших стратегических целей и по каждому национальному проекту определены конкретные задачи, цели и целевые показатели (общее количество таких целей составило 57 – см. табл.1).

На примере национального проекта «Жилье и городская среда» укажем цели (их 5) и входящие в его федеральные проекты (их 4). Этому национальному проекту приписано достижение нижеследующих целей (каждая цель в самом проекте раскрывается несколькими целевыми количественными показателями) [4]:

1. Обеспечение доступным жильем семей со средним достатком, в т.ч. создание возможностей для приобретения (строительства) ими жилья с использованием ипотечного кредита, ставка по которому должна быть менее 8%;

2. Увеличение объема жилищного строительства не менее чем до 120 млн. квадратных метров в год;

Таблица 1

Основные характеристики российских национальных проектов (НП)

№№	Название НП	Сроки реализации НП	Количество целей НП	Бюджет НП, млрд.руб.	Количество федеральных проектов, входящих в НП	Ответственные министерства и ведомства
1.	Демография	01.01.2019 - 31.12.2024	4	3105,2	5	Правительство РФ Минтруд РФ
2.	Здравоохранение	01.01.2019 - 31.12.2024	9	1725,9	8	Правительство РФ Минздрав РФ
3.	Образование	01.01.2019 - 31.12.2024	4	784,5	10	Правительство РФ Минпросвещения РФ
4.	Жилье и городская среда	01.10.2018 - 31.12.2024	5	1066,2	4	Правительство РФ Минстрой РФ
5.	Экология	01.10.2018 - 31.12.2024	2	4041,0	11	Правительство РФ Минприроды РФ
6.	Безопасные и качественные автомобильные дороги	03.12.2018 - 31.12.2024	7	4779,7	4	Правительство РФ Минтранс РФ
7.	Производительность труда и поддержка занятости	01.10.2018 - 31.12.2024	3	52,1	3	Правительство РФ Минэкономразвития РФ
8.	Наука	01.10.2018 - 31.12.2024	3	636,0	3	Правительство РФ Миннауки РФ
9.	Цифровая экономика	01.10.2018 - 31.12.2024	3	1634,9	6	Правительство РФ Минкомсвязи РФ
10.	Культура	01.01.2019 - 31.12.2024	2	113,5	3	Правительство РФ Минкультуры РФ
11.	Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы	15.10.2018 - 31.12.2024	3	481,5	5	Правительство РФ Минфин РФ Минэкономразвития РФ
12.	Международная кооперация и экспорт	01.10.2018 - 31.12.2024	5	956,8	5	Правительство РФ Минфин РФ Минпромторг РФ
13.	Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры (спецпроект)	01.10.2018 - 31.12.2024	7	6348,1	11	Правительство РФ Минтранс РФ
	Всего	-	57	25725,2	78	-

Примечание: табл. 1 составлена автором на основе паспортов национальных проектов, утвержденных президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам [4 и 5].

3. Кардинальное повышение комфортности городской среды, повышение индекса качества городской среды на 30%, сокращение в соответствии с этим индексом количества городов с неблагоприятной средой в два раза;

4. Создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды, увеличение доли граждан, принимающих участие в решении вопросов развития городской среды, до 30%;

5. Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда.

В национальный проект «Жилье и городская среда» входят нижеследующие федеральные проекты (увязанные по целям и целевым показателям с данным национальным проектом): «Ипотека», «Жилье», «Формирование комфортной городской среды», «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда». За ход реализации и достижение целей и целевых показателей национального проекта «Жилье и городская среда» ответственны следующие лица: Куратор национального проекта - В.Л.Мутко, заместитель Председателя Правительства РФ; Руководитель национального проекта - В.В.Якушев, Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ; Администратор национального проекта - заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ.

Структура национальных проектов предполагает трехуровневую систему менеджмента, т.е. с октября 2018 г. и с января 2019 г. была «запущена» вертикальная схема управления всем процессом реализации проектов. Для этого вместе с национальными проектами (верхний уровень) сформированы 78 конкретных федеральных проектов (средний уровень), т.е. под каждый национальный проект создано несколько федеральных проектов (см. табл.1). В свою очередь все регионы страны, в т.ч. сибирские территории включились в реализацию национальных и, одновременно, федеральных проектов путем создания и осуществления своих региональных проектов (третий уровень).

Например, Правительством Иркутской области разработаны 50 региональных проектов, которые должны внести свой вклад в достижение целей, показателей и результатов национальных и федеральных проектов. О масштабах предстоящей огромной работы можно судить по приведенной ниже общей информации об иркутских региональных проектах, объекты которых должны появиться на всей территории Иркутской области (см. табл. 2) [6].

Для успешной разработки национальных, федеральных и региональных проектов до начала таких разработок и в ходе их была создана соответствующая организационно-распорядительная и нормативная база, включающая ряд документов; некоторые основные из них следующие: Единый план по достижению национальных целей развития РФ на период до 2024 г. [1]; Методические указания по разработке национальных проектов (утверждены Правительством РФ) [7]; Методические указания по разработке национальных проектов (утверждены Советом при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам) [8]; разъяснения Аппарата Правительства РФ от 26.07.2018 г. № 5803п-П6 по подготовке органами исполнительной власти субъектов РФ региональных составляющих национальных проектов (программ); Постановление Правительства РФ об организации проектной деятельности в Правительстве РФ и Положение об организации этой деятельности [9]; Методические рекомендации по организации проектной деятельности в федеральных органах исполнительной власти [10] и др.

Правительством РФ была проведена определенная работа по формированию функционально-организационной структуры подготовки и реализации национальных проектов. Так, специально созданы: Проектный офис Правительства РФ (структурное подразделение Аппарата Правительства РФ - Департамент проектной деятельности), Ведомственные проектные офисы (в составе министерств – департаменты или управления проектной деятельности), Проектные офисы субъектов Федерации, Совет при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам и его Президиум, Проектные комитеты, Рабочие группы, Центр компетенций проектной деятельности (функции этого Центра поручены Научно-образовательному центру проектного менеджмента Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте России); определены также ответственные персоны (по-фамильно) - Руководители, Администраторы и Кураторы национальных и федеральных проектов, общественно-экспертные советы и прочие организационные структуры.

Основы технологии разработки и оценки исполнения национальных и федеральных проектов содержатся в Положении об организации проектной деятельности в Правительстве РФ [9]. Эта технология включает порядок инициирования проектов, порядок их подготовки (содержание и паспорт проекта, согласование проекта, внесение изменений в проект), систему реализации проектов (в т.ч. ведение мониторинга и периодической отчетности о реализации проектов); предусмотрены также разработка и

введение в будущем «Подсистемы управления национальными проектами» Государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет».

Таблица 2
Реестр региональных проектов Иркутской области

Nn	Национальные проекты страны	Региональные проекты Иркутской области
1.	«Безопасные и качественные автомобильные дороги»	«Дорожная сеть». «Общесистемные меры развития дорожного хозяйства».
2.	«Демография»	«Содействие занятости женщин - доступность дошкольного образования для детей». «Спорт - норма жизни». «Разработка и реализация программы системной поддержки и повышения качества жизни граждан старшего поколения «Старшее поколение». «Формирование системы мотивации граждан к здоровому образу жизни, включая здоровое питание и отказ от вредных привычек». «Финансовая поддержка семей при рождении детей».
3.	«Жилье и городская среда»	«Жилье». «Ипотека». «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда». «Формирование комфортной городской среды».
4.	«Здравоохранение»	«Борьба с онкологическими заболеваниями». «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями». «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами». «Программа развития детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям». «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи». «Развитие экспорта медицинских услуг». «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ)».
5.	«Международная кооперация и экспорт»	«Промышленный экспорт». «Экспорт продукции АПК». «Экспорт услуг». «Системные меры развития международной кооперации и экспорта»
6.	«Культура»	«Обеспечение качественно нового уровня развития инфраструктуры культуры - «Культурная среда». «Создание условий для реализации творческого потенциала нации - «Творческие люди». «Цифровизация услуг и формирование информационного пространства в сфере культуры - «Цифровая культура»
7.	«Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»	«Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации». «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства». «Популяризация предпринимательства». «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности». «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовой поддержке, в том числе к льготному финансированию»
8.	«Производительность труда и поддержка занятости»	«Производительность труда и поддержка занятости в Иркутской области» на 2019 – 2024 годы»
9.	«Образование»	«Современная школа». «Успех каждого ребенка». «Поддержка семей, имеющих детей». «Цифровая образовательная среда». «Учитель будущего». «Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)». «Новые возможности для каждого». «Социальная активность».
10.	«Цифровая экономика»	«Информационная инфраструктура». «Кадры для цифровой экономики». «Информационная безопасность». «Цифровые технологии». «Цифровое государственное управление».
11.	«Экология»	«Сохранение лесов». «Сохранение озера Байкал». «Чистый воздух». «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами». «Чистая вода».

Примечание: табл. 2 составлена автором по данным [6].

В общей российской системе управления национальными проектами создана очень важная подсистема мониторинга и надзора. Так, Счетная палата РФ с целью оперативного и регулярного отслеживания реализации достижения национальных целей и в целом хода исполнения национальных проектов разработала специальный открытый для всех Онлайн-сервис и ввела ежемесячный профессиональный мониторинг до 2024 г.[11]. Результаты такого независимого наблюдения уже используются в Правительстве РФ, Государственной Думе РФ, специалистами и общественностью. Для недопущения срыва исполнения национальных проектов Генеральная Прокуратура РФ наращивает свои надзорные усилия: в этих целях созданы общая Межведомственная рабочая группа и 12 экспертных подгрупп по каждому национальному проекту; по наиболее проблемным направлениям проводятся целевые надзорные мероприятия.

Для проведения информационной, рекламной и разъяснительной работы о ходе реализации национальных и федеральных проектов организована деятельность ряда национальных интернет-порталов и информационных платформ, т.ч. в рамках сайтов Правительства РФ, Минэкономразвития РФ, Минтранса РФ, Минстроя РФ, Минпромторга РФ, Минкультуры РФ, Минприроды РФ и других российских министерств; с конца 2019 г. начал работу специальный национальный портал «Будущее России. Национальные проекты» (оператором выступает информационное агентство ТАСС) [5].

Итогом масштабной работы специалистов всех уровней по разработке национальных проектов явилось формирование для каждого проекта пакета документов и соответствующего паспорта. Каждый национальный проект проходил изучение, обсуждение и утверждение Президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам [12]. Необходимо отметить, национальные проекты и федеральные проекты подлежат ежегодной актуализации (уточнению, изменению) и планированию на очередной финансовый год.

В ходе разработки национальных проектов (2018 г.) и по истечению первого года (2019 г.) их реализации выявились, по мнению автора, некоторые системные недостатки, упущения и временные отставания, которые в сводном виде приводятся ниже:

- состав национальных проектов относительно узок: в перечне проектов не оказались такие социальные направления (проекты) как «Отдых. Спорт. Туризм», «Продовольствие», «Выставочно-ярмарочная, гостиничная и конгрессная деятельности», «Развитие высшей школы», инфраструктурный проект «Строительная база» и др.;

- методика расчета целевых показателей по годам (2019-2024 гг.) предполагает лишь постепенный простой количественный прирост каждого из них почти одинаковыми темпами (т.е. предусматриваются без обоснования автоматически равные темпы роста);

- при определении целевых показателей не применялись методы сбалансированного и взаимосвязанного развития отраслей и хозяйственных комплексов;

- системным упущением (особенно в условиях цифровизации экономики) является не использование при разработках стратегических задач страны, национальных проектов и целевых показателей экономико-математических методов планирования и прогнозирования;

- слабым практическим звеном всей системы подготовки и реализации национальных проектов стали Методические указания (МУ) по осуществлению этой важной работы (Правительством РФ были предложены поочередно два варианта МУ, которые утверждены с большим опозданием - 04.06.2018 г. и 14.10.2019 г.);

- в национальных проектах отсутствуют расчеты потребности в основных материальных ресурсах (оборудование, механизмы, аппараты, строительные материалы и конструкции, сырье и пр.);

- недостатком внедряемой системы разработки и реализации национальных проектов считается общий «кустарный подход», в т.ч. большой объем рутинной ручной работы (составление планов, заполнение форм проектов и представление регулярной периодической отчетности, ежегодное внесение изменений и уточнений, согласование показателей и пр.);

- слабым местом и упущением является кадровое обеспечение процессов разработки и реализации национальных проектов (современные менеджеры - бакалавры не знают теории и практики планирования национальной экономики, ее отраслей и предприятий, т.к. в российских экономических вузах

дисциплины по планированию в настоящее время не изучаются);

- по истечению свыше 1,5 лет (со дня подписания Президентом РФ Указа о разработке и реализации национальных проектов) выяснилось, что пропаганда и популяризация среди населения этих важных общенародных документов велась слабо;

- отсутствие в ряде регионов страны местной строительной базы (выпускающей местные строительные материалы для возведения объектов национальных проектов) может привести к срыву достижения целей и целевых показателей почти по всем национальным и федеральным проектам;

- существующая система управления национальными проектами специалистами оценивается как сложная, громоздкая и неэффективно дублирующая функции разных уровней управления; при этом национальные цели и национальные проекты слабо связаны между собой, а совокупность мер национальных проектов пока не приводит к достижению национальных целей;

- реализация национальных проектов «буксует»: из 38 национальных целей, запланированных на 2019 г., достигнуты только 26 целей;

- взаимодействие между федеральными и региональными органами исполнительной власти по вопросам реализации национальных проектов находится на относительно низком уровне; целевые показатели устанавливались без учета реальных возможностей субъектов Федерации;

- освоение финансовых средств на реализацию национальных проектов происходило с отставанием; по состоянию на конец 2019 г. уровень исполнения расходов федерального бюджета на национальные проекты составил 88 %.

Первый год реализации национальных проектов показал, что государственный менеджмент провел большую методическую и организационную работу по разработке и подготовке к «запуску» национальных проектов; вместе с тем необходимо срочное совершенствование методов и приемов конкретного осуществления проектов, в т.ч. проведение масштабного мониторинга выполнения заданий, усиление общероссийской системы контроля за расходованием бюджетных средств и достижение взаимной увязки и согласования целевых показателей проектов разных уровней

Список литературы

1. Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года. Утвержден Правительством РФ от 07.05.2019 г. № 4943п-П13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/36606> (дата обращения: 16.01.2020).

2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. N 204 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (дата обращения: 16.01.2020).

3. О стратегическом планировании в Российской Федерации. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70684666> (дата обращения: 16.01.2020).

4. Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/p7nn2CSOpVhvQ9800wAt2dzCIAietQih.pdf> (дата обращения: 16.01.2020).

5. Национальный портал «Будущее России. Национальные проекты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://futureussia.gov.ru> (дата обращения: 16.01.2020).

6. Перечень региональных проектов Иркутской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://irkobl.ru/sites/economy/nanional_projects (дата обращения: 16.01.2020).

7. Методические указания по разработке национальных проектов (программ). Утверждены Председателем Правительства РФ Д.А.Медведевым 04.06.2018 г. № 4072п-Пб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/550517324> (дата обращения: 16.01.2020).

8. Методические указания по разработке национальных проектов (программ). Утверждены протоколом заседания Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам

от 14.10.2019 г. №12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/info/38514> (дата обращения: 16.01.2020).

9. Об организации проектной деятельности в Правительстве РФ. Постановление Правительства РФ от 31.10.2018 г. № 1288 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/34523> (дата обращения: 16.01.2020).

10. Методические рекомендации по организации проектной деятельности в федеральных органах исполнительной власти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/info/31672> (дата обращения: 16.01.2020).

11. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ach.gov.ru> (дата обращения: 16.01.2020).

12. Заседание Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам 25.12.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/councils/62411> (дата обращения: 16.01.2020).

© С.К Удалых, 2020

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 338.3

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ЮСУФЬЯНОВ АЛЬБЕРТ ШАМИЛЕВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»

*Научный руководитель: Симонов Сергей Геннадьевич**д.с.н., профессор**ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»*

Аннотация: Статья посвящена вопросу оптимизации затрат нефтегазодобывающего предприятия. Грамотное управление затратами нефтегазодобывающего предприятия способствует снижению себестоимости продукции, увеличению рентабельности, обеспечению высокой конкурентоспособности предприятий нефтегазодобывающего комплекса. Это особенно значимо для месторождений на поздней стадии эксплуатации.

Ключевые слова: затраты, расходы, снижение затрат, оптимизация затрат, управление затратами, себестоимость, прибыль.

OPTIMIZATION OF OIL AND GAS PRODUCTION COMPANY COSTS

Yusufyanov Albert Shamilevich*Scientific adviser: Simonov Sergey Gennadievich*

Abstract: the Article is devoted to the issue of optimizing the costs of an oil and gas company. Competent cost management of an oil and gas producing enterprise helps to reduce the cost of production, increase profitability, and ensure high competitiveness of oil and gas producing enterprises. This is especially important for fields at a late stage of operation.

Key words: costs, expenses, cost reduction, cost optimization, cost management, cost price, profit.

На предприятиях нефтяного комплекса, в связи с необходимостью компенсации падения добычи в результате истощения месторождений, все силы и средства направляются на повышение нефтеотдачи, что приводит к росту издержек производства [1, с. 335]. В связи с этим возникла задача, отражающая необходимость оптимизации затрат для экономики предприятия, поскольку она позволяет увеличить прибыль.

Издержки являются неотъемлемой частью любого предприятия. Они обеспечивают развитие и функционирование бизнеса в рыночной экономике.

Для того чтобы деятельность предприятия была экономически эффективной, необходимо так выстраивать коммерческую деятельность, при которой каждый потраченный рубль приносит прибыль. Коэффициентом, определяющим эффективность финансовой деятельности, является рентабельность.

По мнению Нурутдиновой Р.И., «Оптимизация затрат - один из наиболее главных резервов повышения экономической эффективности предприятия. Оптимизация затрат - это эффективное использование ресурсов компании, их экономия и максимизация отдачи от них на всех этапах производственного процесса. Оптимизация затрат позволяет сократить издержки, повысить доходы,

тем самым улучшить эффективность своего бизнеса, найти скрытые резервы компании» [5, с. 461].

Нефтегазодобывающие предприятия стремятся экономить финансовые ресурсы на добыче нефти. Чтобы этого добиться, необходимо снижать себестоимость эксплуатации месторождений, что в свою очередь и является важнейшим фактором повышения эффективности производства, роста рентабельности производства. В связи с этим, важность показателя себестоимости значительно усиливается. Получение наибольшей прибыли с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, какие предприятие принимает меры, направленные на снижение затрат [5, с. 461].

Производственные затраты нефтегазодобывающих предприятий могут быть направлены на:

- бурение и строительство скважин;
- обустройство месторождения;
- эксплуатацию месторождения;
- обслуживание производственных объектов;
- инновационные технологии извлечения нефти и т. д.

Для нефтяной промышленности характерна большая зависимость проектных решений по обустройству и обслуживанию производственных объектов от конкретных условий данного месторождения. Если в других отраслях могут создаваться типовые проекты цехов и предприятий, которые при адаптации их конкретным условиям месторождения объектов претерпевают незначительные изменения, то в добывающей промышленности необходимо учитывать конкретные условия каждого месторождения. Типовыми здесь могут быть лишь отдельные виды оборудования, а их взаимная технологическая связь предопределяется особенностями данного месторождения. Таким образом, оптимальная система производства здесь может быть создана только с учетом конкретных условий данного месторождения [2, с. 188].

С учетом этого, под оптимальной системой производства (производственным комплексом) данного месторождения понимается совокупность технических установок (комплексов), необходимых для добычи и подготовки продукции до установленных кондиций при минимуме затрат. В конкретных условиях данного месторождения можно рассматривать разные варианты производственных комплексов, различающихся компоновкой, значениями технологических параметров, размещением и уровнем использования производственных мощностей установок при данном объеме производства продукции. Задача заключается в том, чтобы обеспечить добычу продукции при минимуме затрат по всему производственному комплексу.

Несмотря на важность принципа минимизации затрат, на практике, как правило, приходится учитывать разные величины затрат и доходов. При сравнении альтернатив возможны следующие варианты критерия эффективности инвестиционного проекта [3]:

1. Максимизировать прибыль (или другой параметр эффекта) при заданных ограничениях на объем затрат, уровень риска, время реализации, ликвидность проекта;
2. Минимизировать объем затрат при заданных ограничениях на прибыль, уровень риска, время реализации, ликвидность проекта;
3. Минимизировать уровень риска при заданных ограничениях на прибыль, объем затрат, время реализации, ликвидность проекта.

Если нефтегазодобывающая организация стремится к стратегии лидерства в издержках [4], то очевидное предпочтение можно определить только в отношении критерия минимизации затрат. Другие базовые стратегии очевидного приоритета в выборе критерия эффективности не дают.

Для нефтегазодобывающей промышленности инвестиции сопровождаются серьезными технологическими рисками, что обусловлено удаленностью предмета труда и особенностями воздействия на продуктивный пласт. В этом смысле, идентификация минимальной величины каждого вида затрат предваряет, в том числе, проблему идентификации рисков.

Таким образом, если проект направлен на развитие производственных мощностей нефтегазодобывающей организации, первоочередное внимание должно уделяться тщательному определению всех возможных затрат на реализацию проекта.

Оптимизация затрат – это один из главных резервов повышения прибыльности нефтегазодобывающего предприятия, экономии в расходовании материальных, трудовых и денежных ресурсов, выявлении внутренних резервов, направленных на развитие бизнеса.

Список литературы

1. Абрамова Е.Н. Оптимизация затрат по критериям эффективности нефтегазодобывающего предприятия// В сборнике: Актуальные проблемы науки в студенческих исследованиях Сборник материалов VIII Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – 2018. – С. 335-337.
2. Батаева Э.А., Таймосханов А.Г. Проблемы определения затрат в инвестиционных проектах нефтегазодобывающих организаций// В сборнике: МИЛЛИОНЩИКОВ-2019 Материалы II Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 100-летию ФГБОУ ВО "ГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова". – 2019. – С. 187-189.
3. Глущенко И.И. Оценка эффективности системы управления инновационными проектами «Менеджмент в России и за рубежом». 2006. – № 3. – С. 21-28.
4. Майкл Портер. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
5. Нурутдинова Р.И. Оптимизация затрат как один из главных резервов повышения экономической эффективности предприятия (на примере АО "СМП-Нефтегаз")// В сборнике: Актуальные проблемы науки в студенческих исследованиях Сборник материалов VIII Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – 2018. – С. 461-463.

© А.Ш. Юсуфьянов, 2020

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 3977

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЧЕРНАТ ИРИНА СЕРГЕЕВНА

студент

ФГБОУ «Вологодский государственный университет»

Аннотация: в данной статье раскрывается значение планирования как важной составляющей стратегического управления инновациями в обеспечении конкурентных преимуществ предприятия. Обоснована необходимость контроля и оценки результативности стратегической программы. Ключевым моментом статьи является формирование сбалансированной системы показателей, состоящей из четырех направлений: экономика, клиенты, процессы, инновации.

Ключевые слова: стратегическое управление инновациями, планирование, оценка, контроль, система показателей, инновации.

MODERN METHODS OF STRATEGIC INNOVATION MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Chernat Irina Sergeevna

Abstract: this article reveals the importance of planning as an important component of strategic innovation management in ensuring competitive advantages of an enterprise. The necessity of monitoring and evaluating the effectiveness of the strategic program is justified. The key point of the article is the formation of a balanced scorecard consisting of four areas: economy, customers, processes, and innovation.

Key words: strategic innovation management, planning, evaluation, control, indicator system, innovation.

При осуществлении стратегического управления инновациями предприятия необходимо учитывать специфические черты: высокие риски, вероятностный характер содержания и результатов инноваций, масштабность последствий их реализации, перспективность и долговременный характер результатов освоения инноваций, длительный цикл работ и большое число участников инновационных проектов, значительная сложность и стоимость работ. [1, 2]

В современных условиях усиление значения планирования в обеспечении конкурентоспособности продукции инновационно активных хозяйствующих субъектов связано с расширением масштабов и усложнением инновационных проектов, развитием специализации и кластеризация в инновационной сфере, расширением хозяйственной самостоятельности и повышением экономической ответственности за результаты инновационной деятельности. С выбором стратегии связана разработка планов проведения исследований и разработок и других форм инновационной деятельности.

Важными составляющими стратегического управления инновациями являются контроль, оценка и корректировка – обратная связь между поставленными целями инновационного предприятия и результатом реализации стратегии.

К задачам контроля стратегии относят:

- 1) оценку состояния предприятия по принятым стандартам и нормативам;
- 2) выявление отклонений от поставленных целей и причин этих отклонений;

3) корректировку целей и планов в случае необходимости.

Концепция сбалансированной системы показателей – признанная в мире концепция управления реализация стратегии, позволяющая провести мониторинг деятельности предприятия. Концепция BSC выступает в качестве платформы для интеграции стратегического и оперативного уровней управления. В основу концепции заложена идея о том, что при оценке результативности компании следует учитывать различные аспекты бизнеса в их совокупности. При соответствующем подборе целей и показателей она разъясняет базовую стратегическую ориентацию компании и представляет ее в измеримом виде.

Разработка методологии сбалансированной системы показателей и вопросы внедрения системы нашли отражение в работах Д. Нортон, Р. Каплана, Марка Г. Брауна, Нивена Пола Р., А. Гершуна, М. Горского, Г. Константинова, Хьюберта К. Рамперсада и ряда других ученых.

В ходе исследования предложена система показателей инновационного предприятия, обеспечивающая возможность последовательно произвести сравнение качественных и количественных характеристик инновационных проектов на основе объективных расчетов, что увеличивает точность оценки.

С точки зрения экономических критериев, предлагается оценивать параметры, охватывающие эффективность компании в прошлом, настоящем и будущем.

В таблице 1 приведены основные цели экономической деятельности и показатели, через которые она непосредственно будет контролироваться.

Таблица 1

Экономические цели и показатели

Цели	Показатели
Повышение доходности	Рентабельность деятельности
Увеличение оборота	Объем реализованной продукции
Обеспечение экономической устойчивости	Чистый доход
Повышение объемов производства	Производительность каждого сотрудника в денежном эквиваленте
Снижение потребности капитала	Стоимость основных фондов: основные средства и нематериальные активы

При этом в инновационной рыночной экономике наиболее устойчивое развитие предприятия любой отрасли может быть достигнуто путём активного воздействия на потребительский рынок. [2]

Ключевой целью является увеличение доли рынка, соответственно, контролируемый показатель – сегмент рынка (таблица 2).

Таблица 2

Показатели удовлетворенности клиентов

Цели	Показатели
Повышение потребительских свойств продукции	Маркетинговый критерий
	Количество возвратов
Улучшение качества обслуживания	Доля рекламации

Процессы предприятия контролируются операционными показателями (таблица 3), под которыми понимаются любые технологические показатели, непосредственно связанные с ключевыми характеристиками товаров/услуг, которые важны для потенциального клиента.

С целью повышения эффективности действующей системы предприятия необходимо преобразование технологических процессов посредством освоения инноваций.

Показатели, относящиеся к инновациям, обозначены в таблице 4.

Таблица 3

Цели и показатели операционной деятельности

Цели	Показатели
Оптимизация операционных затрат	Снижение материальных и прочих затрат
Снижение технологических затрат	Базовая стоимость реализации
	Добавленная стоимость реализации
	Критерий конверсии

Таблица 4

Цели и показатели инновационной деятельности

Цели	Показатели
Повышение компетентности	Затраты на повышение квалификации
Создание новой продукции	Доля новой продукции
Увеличение доли нематериальных активов	Амортизация от НМА

С целью создания эффективного взаимодействия экономической, технической, социальной, и других сфер на основе взаимодействия реальных физических и виртуальных систем необходимо формирование цифровой платформы. Данная площадка позволит сектору экономики беспрепятственно взаимодействовать со всеми заинтересованными в инновационной деятельности участниками. [1, 2]

В настоящее время в распоряжении разработчиков BSC имеются следующие программные продукты: ARIS 7.0, Microsoft Office Business ScoreCard Manager 2005, Business Studio 2.0.

Например, Business Studio позволяет провести формализацию бизнес-стратегии организации, выделить и зафиксировать в стратегической карте дерево целей компании, разработать показатели достижения этих целей. Показатели могут быть размещены на диаграмме стратегической карты. Для каждого показателя задаются целевое значение и дата, к которой нужно его достигнуть, а также план достижения в разбивке по выбранному периоду измерения. Важной возможностью системы бизнес-проектирования является то, что она обеспечивает не только разработку, но и контроль достижения целей посредством сбора значений показателей с ответственных за их заполнение сотрудников.

Таким образом, реализация инновационного процесса влечет за собой множество рисков и необходимость в стратегическом управлении на каждой его стадии. Четкое планирование и управление позволит добиться максимального эффекта от инновационной деятельности и обеспечить лидирующие позиции на внутреннем и внешнем рынках.

Список литературы

1. Анискин, Ю.П. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании / Ю.П. Анискин // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №7. – С. 73-80.
2. Ажаханова, Д.С. Современные подходы к стратегическому управлению / Д.С. Ажаханова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2018. – № 19. – С. 16 – 18.
3. Баранчев, В.П. Управление инновациями : учебник / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – Москва : Юрайт, 2018. – 720 с.

УДК 338.3

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ЮСУФЬЯНОВ АЛЬБЕРТ ШАМИЛЕВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»

*Научный руководитель: Симонов Сергей Геннадьевич**д.с.н., профессор**ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»*

Аннотация: Статья посвящена вопросу управления затратами ПАО «НК «Роснефть». В работе рассматривается специфика затрат нефтегазодобывающих предприятий, уделено внимание их классификации. На примере лидера российской нефтяной отрасли проведен анализ затрат и расходов. Делается вывод о необходимости внедрения инновационных решений с целью оптимизации затрат предприятия.

Ключевые слова: затраты, расходы, снижение затрат, оптимизация затрат, управление затратами, себестоимость, прибыль.

COST MANAGEMENT OF AN OIL AND GAS COMPANYY

Yusufyanov Albert Shamilevich*Scientific adviser: Simonov Sergey Gennadievich*

Abstract: The article is devoted to the issue of cost management of Rosneft. The paper considers the specifics of the costs of oil and gas companies, attention is paid to their classification. Based on the example of the leader of the Russian oil industry, an analysis of costs and expenses is carried out. The conclusion is drawn on the need to introduce innovative solutions in order to optimize enterprise costs.

Key words: costs, expenses, cost reduction, cost optimization, cost management, cost, profit.

Одной из важных проблем предприятий на сегодняшний день является проблема управления затратами. Рациональная организация системы управления затратами современным предприятиям независимо от вида и сферы их деятельности позволяет добиться не только снижения и оптимизации уровня их затрат, но и увеличения прибыльности организации и уровня рентабельности производства.

Управление затратами - это процесс целенаправленного формирования затрат по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стимулировании их уменьшения [6, с.466].

ПАО «Нефтяная компания «Роснефть» - лидер российской нефтяной отрасли и крупнейшая публичная нефтегазовая корпорация мира. Основными видами деятельности ПАО «НК «Роснефть» являются поиск и разведка месторождений углеводородов, добыча нефти, газа, газового конденсата, реализация проектов по освоению морских месторождений, переработка добытого сырья, реализация нефти, газа и продуктов их переработки на территории России и за ее пределами [4, с. 50].

Большое значение управлению затратами уделяется и на нефтегазодобывающих предприятиях как ПАО «НК «Роснефть». Управление затратами на данном предприятии является частью общей системы управления предприятием и предполагает выполнение следующих функций:

- планирование затрат,
- учёт и анализ,
- контроль затрат.

В ПАО «НК «Роснефть» особое внимание при управлении затратами уделяется их классификации. Суть процесса классификации затрат при управлении затратами - выделение той части затрат, на которую руководство предприятия может повлиять при принятии обоснованного управленческого решения.

Рассмотрим структуру затрат и расходов исследуемой организации за 2017 - 2018 гг.

Таблица 1

Структура и динамика затрат и расходов ПАО «НК «Роснефть» за 2017 - 2018 гг. [5, с. 339]

Показатель	2018 г.		2017 г.		Отклонение	
	Сумма, млрд. руб.	Доля, %	Сумма, млрд. руб.	Доля, %	Сумма, млрд. руб.	Доля, %
Производственные и операционные расходы	642	9,23	607	11,26	35	-2,03
Стоимость приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке	1099	15,80	837	15,53	262	0,28
Общехозяйственные и административные расходы	167	2,40	172	3,19	-5	-0,79
Тарифы за пользование нефтепроводом и расходы на транспортировку	638	9,17	596	11,06	42	-1,88
Затраты, связанные с разведкой нефти и газа	11	0,16	15	0,28	-4	-0,12
Износ, истощение и амортизация	635	9,13	586	10,87	49	-1,74
Налоги, кроме налога на прибыль	2701	38,84	1919	35,60	782	3,24
Экспортная пошлина	1061	15,26	658	12,21	403	3,05
Итого	6954	100	5390	100	1564	0,00

В 2018 г. расходы и затраты компании возросли на 1564 млрд.руб., или 29,02%. При этом наиболее высокими темпами росли налоги и экспортные пошлины (прирост составил 782 млрд.руб., или 40,75%, и 403 млрд.руб., или 61,25%, соответственно). В то же время снизились затраты, связанные с разведкой нефти и газа, на 4 млрд.руб., или 26,67%, и общехозяйственные и административные расходы на 5 млрд.руб., или 2,91%.

Увеличение операционных затрат связано, главным образом, с ростом затрат на ремонт и обслуживание растущего фонда скважин, нефтепромысловые услуги, а также ростом тарифов естественных монополий, ростом затрат на технологический транспорт, а также наращиванием добычи после снятия ограничений ОПЕК +. [7]

Среди налогов за 2018 г. наиболее существенно возросли налог на добычу полезных ископаемых: он увеличился с 1488 млрд.руб. до 2258 млрд.руб., т.е. на 770 млрд.руб., или 51,75%, а также налог на имущество: он увеличился с 38 млрд.руб. до 42 млрд.руб., т.е. на 4 млрд.руб., или 10,53%.

Среди экспортных пошлин наиболее значимо возросла пошлина по реализации нефти, которая увеличилась с 480 млрд.руб. до 777 млрд.руб., т.е. на 297 млрд.руб., или 61,88%. Существенный рост расхода по экспортной пошлине за 12 мес. 2018 года по сравнению с 12 мес. 2017 года в основном

объясняется ростом ставок экспортных пошлин в связи с ростом цены «Urals» в долл. эквиваленте, а также ослаблением рубля. [1]

В структуре расходов и затрат ПАО «НК «Роснефть» наибольший удельный вес занимают налоги (35,60% в 2017 г. и 38,84% в 2018 г.) и стоимость приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке (15,53% в 2017 г. и 15,80% в 2018 г.). При этом структура расходов и затрат мало изменилась за 2018 г. Наиболее существенно возросли доли налогов (+3,24 п.п.) и экспортной пошлины (+3,05 п.п.).

Рост затрат на износ, истощение и амортизацию относительно 12 мес. 2017 года обусловлен приобретением добычных активов в 2017 году и ростом добычи на ряде активов.

Как следует из табл. 2, рентабельность затрат и расходов компании по разным видам деятельности неодинаковая.

Таблица 2

Рентабельность затрат и расходов ПАО «НК «Роснефть» по сегментам за 2017 - 2018 гг. [5, с. 342]

Сегмент	Выручка, млрд.руб.	Затраты и расходы, млрд.руб.	Операционная прибыль, млрд.руб.	Рентабельность затрат и расходов сегмента, %
2018 г.				
Разведка и добыча	4679	3367	1312	38,97
Переработка, коммерция и логистика	8255	8215	40	0,49
Корпоративная и прочие деятельности	136	204	-68	-33,33
Корректировки	-4832	-4832	-	-
Итого	8238	6954	1284	18,46
2017 г.				
Разведка и добыча	3180	2538	642	25,30
Переработка, коммерция и логистика	6096	6035	61	1,01
Корпоративная и прочие деятельности	123	205	-82	-40,00
Корректировки	-3388	-3388	-	-
Итого	6011	5390	621	11,52

Самый экономически эффективный сегмент - разведка и добыча. В 2018 г. рентабельность по нему составила 38,97%. В то же время корпоративная и прочие деятельности характеризуются отрицательной доходностью, что связано с высокими затратами и расходами по сравнению с невысокой выручкой от них. Аналогичная ситуация была и в 2017 г. При этом за 2018 г. рентабельность разведки и добычи возросла на 13,67 п.п., корпоративной и прочей деятельности - на 6,67 п.п., переработки, коммерции и логистики снизилась на 0,52 п.п.

Инвестиции в 2018 году были направлены на реализацию высокоэффективных проектов разведки и добычи нефти и газа, продолжение проектов строительства современных установок на НПЗ, развитие собственного сервиса и поддержание действующих активов в рамках утвержденного плана и Стратегии Компании.

В современных экономических и международных условиях основным источником увеличения прибыли российских нефтегазовых компаний является снижение производственных затрат. Снижение себестоимости напрямую зависит от применяемых мер по оптимизации затрат на производство, поэтому поиск и обоснование инновационных решений является важной составляющей по сокращению эксплуатационных затрат для предприятия [3, с. 165]. Один из наиболее эффективных способов оптимизации затрат предприятия на сегодняшний день — внедрение достижений научно-технического прогресса в производство, механизация и автоматизация процессов [2, с. 127].

Таким образом, можно сделать вывод, что управление затратами - один из главных элементов общей системы управления предприятием. Определение резервов снижения затрат является важным фактором для снижения уровня расходов и повышения рентабельности компании. Именно рациональная организация процесса управления затратами служит ключом к повышению эффективности работы и успешности нефтегазодобывающего предприятия.

Список литературы

1. Анализ руководством финансового состояния и результатов деятельности Компании «Роснефть» за четвертый квартал 2018 года и 12 месяцев 2018 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/MDA_RUS_4Q2018.pdf
2. Ахметова Л.Г. Снижение затрат нефтегазодобывающего предприятия в процессе внедрения электроцентробежных насосов с рабочими ступенями двухпорной конструкции// В сборнике: WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей XXXVII Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 126-129.
3. Какаева Е.А. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учебное пособие / Е. А. Какаева, Е. Н. Дуненкова; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ. – М.: Дело, 2015. – 171 с.
4. Маров Ф.С. Анализ эффективности деятельности организации на примере ПАО "Роснефть"// Вестник современных исследований. – 2019. – № 3.15 (30). – С. 49-51.
5. Сагалов А.А. Анализ затрат и расходов организации//В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития Сборник докладов X Международной заочной научно-практической конференции. – 2019. – С. 338-342.
6. Сагдиева Э.Р. Роль управления затратами в повышении эффективности работы нефтегазодобывающего предприятия (на примере НГДУ "Альметьевнефть")// В сборнике: Актуальные проблемы науки в студенческих исследованиях Сборник материалов VIII Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – 2018. – С. 466-468.
7. Финансовые результаты за 12 м. и IV кв. 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.rosneft.ru/press/releases/item/193739/>

© А.Ш. Юсуфьянов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 33

ХАРАКТЕРИСТИКА НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

БОЛОТИНА ТАТЬЯНА ИВАНОВНА,

Студент

РЕЗНИК КОНСТАНТИН НИКОЛАЕВИЧ

к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»

Аннотация: На сегодняшний день существует огромное количество угроз безопасности автоматизированных банковских систем, которые являются неотъемлемым составляющим корпоративной информационной системы банка, поддерживают процессы проведения выплат, предоставления кредитов, перевода средств, и очевидно, что хищение, модификация и уничтожение такой информации может привести к серьезным убыткам. В этой статье рассматриваются наиболее популярные угрозы, а также превентивные меры, которые способны защитить конфиденциальность и целостность банковской информации.

Ключевые слова: банк, угроза, конфиденциальность, утечка данных, защита информации.

CHARACTERISTICS OF THE MOST COMMON THREATS TO THE SECURITY OF BANKING SYSTEMS

Bolotina Tatyana Ivanovna,
Reznik Konstantin Nikolaevich

Abstract: today, there are a huge number of threats to the security of automated banking systems, which are an integral part of the Bank's corporate information system, support the processes of making payments, providing loans, and transferring funds, and it is obvious that the theft, modification, and destruction of such information can lead to serious losses. This article discusses the most popular threats, as well as preventive measures that can protect the confidentiality and integrity of banking information.

Key words: the Bank, threat, privacy, data leakage, protection of information.

На современном этапе развития информационных технологий становится ясным, что для разработки надежных банковских продуктов и услуг существует необходимость в обеспечении надлежащего уровня их информационной безопасности. На нынешнем этапе развития экономики банковская система играет ключевую роль в функционировании экономических институтов и в жизни каждого человека, а значит, подвержена повышенному риску утечки информации [1, с. 67].

При активном использовании информационной глобальной сети возникают проблемы, связанные с угрозами безопасности банковских систем. Ключевыми направлениями по их защите являются сохранность коммерческой информации при ее передаче по каналам связи, надежность долгосрочного хранения данных в электронном виде, контроль доступа к информации, в том числе и через Интернет, предотвращение несанкционированного доступа к информации, идентификация ее пользователей.

Всю учетно-операционную деятельность российских банков в настоящее время поддерживает комплекс автоматизированных систем, распределенных по региональному принципу в соответствии с действующей банковской структурой. Например, в Банке России действует Единая информационно-вычислительная система центрального аппарата, которую используют для сбора и обработки банков-

ской отчетности и других банковских операций. Почти в каждом территориальном учреждении Банка России созданы свои информационно-телекоммуникационные системы (ИТС), без которых работа любого банка сейчас не реальна. Взломанные сайты, украденная конфиденциальная информация о клиентах, товарах, ценах, потеря доверия, испорченная репутация - вот лишь небольшая часть ущерба, который нанесет банкирам пренебрежение к защите информационных систем.

Можно выделить наиболее популярные угрозы безопасности банковской системы:

НСД (несанкционированный доступ). Вид компьютерных нарушений, при котором злоумышленник получает доступ к объекту, на которой у него нет разрешения в соответствии с принятой в организации политикой информационной безопасности. Самая главная проблема этой угрозы заключается в четком разграничении круга лиц, которые должны иметь доступ к определенным наборам данных. Защитные меры от НСД должны обеспечивать сокрытие вводимых субъектами доступа аутентификационных данных на устройствах отображения информации. Размещение устройств отображения информации автоматизированной банковской системой должно препятствовать ее несанкционированному просмотру [2].

Незаконное использование привилегий. Использование преступником штатного программного обеспечение, функционирующее в штатном режиме. Это возникает при наличии ошибок в самой системе, либо в случае невнимательности при управлении системой. Практически любая защищенная система содержит средства, применяемые в чрезвычайных ситуациях, при сбоях оборудования или средства, которые способны функционировать с нарушением существующей политики безопасности. Они обычно используются администраторами, операторами и другими пользователями, выполняющими специальные функции. Регламентированное управление системой защиты, при соблюдении принципа минимума привилегий предупреждает возникновение такой угрозы.

«Маскарад». Суть данной угрозы заключается в выполнении определенных действий одним пользователем банковской системы от имени другого. Нарушение состоит в присвоении прав и привилегий. Наиболее опасна эта угроза в банковских системах электронных платежей, так как из-за некорректной идентификации клиента, это приведет к большим потерям. Данная угроза может возникнуть в случае утери банковской карты или при использовании слишком простого идентификатора.

Запуск «воздушного змея». Для реализации данной схемы существует определенный алгоритм действий. В двух или более банках открываются счета, затем злоумышленники переводят деньги из одного банка в другой с повышающимися размерами, таким образом, маскируя необеспеченный денежными средствами перевод. Эти действия повторяются несколько раз, до того момента, пока на определенном счете не осядет приличная сумма.

«Пинание». Данная угроза опасна тем, что злоумышленник разрабатывает программные средства, которые способны вывести из строя электронный адрес, посредством отправления на это адрес большого количества электронных сообщений. Следствием этого могут стать осложнения и возможность непреднамеренного игнорирования полученной электронной почты.

Это лишь малая часть угроз, которая может вызвать неполадки в функционировании банковских подразделений, из-за чего конфиденциальные данные о клиентах могут быть похищены и размещены в открытом доступе. Таким атакам подверглись клиенты «ХКФ-Банка», «Альфа-Банка» и «ОТП-Банка». В результате действий мошенников была изъята информация о 900 тыс. клиентов, в которой содержались фамилии, имена и отчества клиентов, их телефоны (мобильные, домашние и рабочие), адреса проживания, а так же места работы [3].

Интернет-портал «Коммерсантъ» сообщает, что персональные данные клиентов Сбербанка также подверглись атаке злоумышленников, в результате которых эти данные предлагались потенциальным покупателям в виде пробного фрагмента базы, состоящей из 200 строк. В этот фрагмент была включена информация о 200 человек из разных городов, которые являются клиентами Уральского территориального банка Сбербанка.

Также фрагмент содержал детальные персональные данные, финансовую информацию о кредитной карте и операциях. В качестве «даты опередня», который может свидетельствовать о дате утечки, указано 24 августа 2019 года. Также содержатся слова wu4 или w4, которые, возможно, относятся к

процессинговой платформе Way4, которую уже около десяти лет использует Сбербанк [4].

И поэтому, актуальная проблема, которая сейчас ставится перед банком - это защита его корпоративной информационной системы.

Можно выделить следующие основные направления защиты:

1. Защита персональных данных от несанкционированного использования. Необходимо внедрить в техническое устройство средства (модули) доверенной загрузки, которые будут контролировать включение питания и загрузку программного обеспечения.

2. Защита банковской информации от НСД. В данном случае необходимо применить методы аутентификации, идентификации и авторизации, посредством которых обеспечится защита конфиденциальности и целостности персональных данных клиентов.

3. Защита информации в каналах связи и узлах коммутации. Для предотвращения негативных последствий от данной угрозы, необходимо применять процедуру проверки подлинности абонентов, различные методы шифрования, а так же специальные протоколы связи. Данные методы устранят угрозы, связанные с пассивным подключением к каналу (подслушивание), предотвратят активное подключение с фальсификацией сообщений или ретрансляцией истинных сообщений, а также будут препятствовать блокировке каналов связи.

4. Защита подлинности документов. В процессе передачи различной банковской документации по компьютерным сетям необходимо исключить ее фальсификацию и модификацию. В данной ситуации для подтверждения действительности документа целесообразно использовать электронную цифровую подпись, формируемую с помощью секретного криптографического ключа. Это поможет идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в данном документе.

5. Защита компьютерных систем от незаконной модификации и вирусов. Применение механизмов обнаружения вредоносного программного обеспечения, установление лицензионных антивирусных программ.

Таким образом, необходимость сохранять конфиденциальность данных о клиентах банка, состоянии их счетов и проведении различных финансовых операций очевидна, но без своевременного и быстрого реагирования со стороны структур, обеспечивающих информационную безопасность, банковская система даст сбой. Поэтому необходим комплексный подход к выявлению, предотвращению и устранению банковских угроз, что позволит обеспечить защиту банковской информации и конфиденциальность клиентской базы.

Список литературы

1. Полетаев К.А. Обеспечение информационной безопасности банковской системы // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2018. № 4(20). С. 67-71
2. Стандарт Банка России СТО БР ИББС-1.0-2014 "Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации/ Общие положения" от 17 мая 2014 г. № Р-399 [электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.garant.ru> (04.01.2020)
3. Утечка на миллион // Газета Коммерсантъ от 10.06.2019 [электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3997757> (04.01.2020)
4. Клиенты Сбербанка попали на черный рынок // Газета Коммерсантъ от 03.10.2019 [электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4111863> (04.01.2020)

УДК 333.19

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КАРТЕЛЯМ В РОССИИ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДЛЯ ЭТОЙ ЦЕЛИ ОПЫТА ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ

ПЫХТЕЕВА И.В.,

студентка 3 курса

ВИНОГРАДОВ А.В.,**АБДУРАХМАНОВА А.Ф.**,

студенты 4 курса

ННГУ им. Лобачевского

БОРОВКОВА К.С.

студентка

НГТУ им. Алексеева

Аннотация: В статье рассмотрены случаи обнаружения и ликвидации картельных сговоров Федеральной Антимонопольной Службой России за последние три года. Проведен анализ изменений антикартельного законодательства, обзор антикартельных нарушений в территориальном и отраслевом разрезах. Также уделено внимание тренду цифровизации и опыту противодействия сговорам антимонопольных органов иностранных государств.

Ключевые слова: картель, экономическая безопасность, Федеральная Антимонопольная Служба России, ФАС, монополизация, конкуренция.

OVERVIEW OF THE COUNTER-CARTON CONTRACTS OPPOSITION IN RUSSIA AND ATTRACTION FOR THIS PURPOSE OF EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

Pykhteeva I. V.,**Vinogradov A.V.**,**Abdurakhmanova A.F.**,**Borovkova K.S.**

Abstract: The cases of finding cartels out and liquidation them for 3 last years are analyzed in this article. Here is the analysis of anti-cartel law, review of anti-cartel violations in territorial and market ways. We also give the attention to the trend of digitalization and to the experience of struggle with cartels in some other countries.

Key words: cartel, economic security, Federal Antimonopoly Service of Russia, monopolization, business struggle.

На протяжении двух лет в СМИ и социальных сетях регулярно появляются новости о том, как Федеральная антимонопольная служба России в очередной раз ликвидировала картельный сговор. ФАС России активно борется с картелями: они подрывают нормальное функционирование экономики страны. Чтобы максимально выявить опасности, порождаемые сговорами, и эффективно бороться с ними, рассмотрим опыт борьбы с картелями в России, а также международный.

Сперва рассмотрим положительное влияние сговоров на экономику. Несмотря на наличие объективных разрушительных последствий, картели способствуют выходу малых и средних предприятий на внешний рынок, а также преодолению производственных кризисов на отраслевых рынках [3], что происходило в случаях кризисов перепроизводства в Европе Нового времени, когда появлялись первые сговоры. Картельные соглашения помогают развитию малых и средних предприятий: так, в 2014 г. ФАС России предложила внести поправки в ст.178 Уголовного Кодекса РФ, в результате чего они были увеличены в 5 и более раз [4]. В мае 2019 г. появилась информация о том, что в ФАС обсуждается дополнение статьи новым квалифицирующим признаком, увеличение «порогов» для наступления уголовной ответственности и ее ужесточение, но с условием отмены уголовного наказания при содействии раскрытию преступления [5].

Запрет на создание картелей, по моему мнению, может быть смягчен для объединений, деятельность которых направлена на освоение нового рынка, поскольку оно часто оказывается слишком дорогим, чтобы рынок сразу стал конкурентным. Антикартельное законодательство может быть смягчено и для других сговоров, приносящих значительную пользу государственной экономике, к примеру, развивающих наукоемкие производства: как правило, они долго окупаются. Очевидно, что в условиях конкуренции реализовать их продукцию будет практически невозможно, что приведет к замедлению научно-технического прогресса и медленному внедрению его достижений в производство.

В первую очередь, картели препятствуют оптимальному расходованию бюджетных средств. В 2019 г. сговор производителей медицинских товаров в Томске принёс его участникам 1,27 млрд руб. [6], в Санкт-Петербурге – 849 млн руб. [7], а в Московской области – 59,6 млн руб. [8] «Спортивный» картель выручил более 11 млн руб. по контрактам с бюджетными учреждениями Санкт-Петербурга, Московской области и Краснодарского Края [9]. Дело о запорно-пломбировочных устройствах (ЗПУ) вошло в число лучших картельных дел 2018 г. Сговор производителей ЗПУ существовал уже 10 лет и влиял на рынок ЗПУ, используемых при перевозках железнодорожным транспортом. Распад картеля привел к снижению закупочных цен в 2-3 раза [10]. Ещё один картель на 5,5 млн руб., на рынке соц. питания [11], был выявлен в декабре 2018 г. Поскольку средства на приобретение вышеперечисленного полностью или частично выделяются из государственного бюджета, логичен вывод: эти картели посягали на экономическую безопасность России.

Как правило, штраф составляет незначительную сумму по сравнению с доходом картеля. А когда сговор посягает на деньги бюджета, государство теряет больше, чем приобретает в виде штрафа – например, как в случае картелей, выигравших 130 млрд руб. при поставках продуктов питания в школы и детские сады [12]. «...когда это картель в бюджетной сфере, штрафы должны быть увеличены. ... Потому что это двойное нарушение» - сказал Андрей Цариковский, зам. руководителя ФАС, в мае 2019 г. [13]

Как отмечает начальник Управления по борьбе с картелями ФАС Андрей Тенишев, «не все компании идут на нарушения осознанно, часто инициаторами сговоров являются менеджеры тендерных отделов..., размер премий которых зависит от количества и суммы госконтрактов». Тем не менее, ущерб бюджетам картели наносят, в связи с чем в ФАС рассматривается предложение законопроекта, лишаящего участников картелей права участия в госзакупках на 3 года с момента обнаружения сговора [14].

Антимонопольная Служба непрерывно уточняет антикартельное законодательство. Так, в марте 2019 г. ФАС разъяснила один из случаев ненаказания за картели, когда компании входят в группу взаимосвязанных лиц (ГВЛ). Они не несут ответственности за картель, если одна из компаний распоряжается контрольным пакетом акций другой или у них есть общий исполнительный орган. Но родственные связи акционеров больше не позволяют называться ГВЛ, отчего избежать ответственности группам компаний за картели теперь сложнее [15].

Негативные последствия картелей ощущают не только потребители, но и производители «некартелированной» продукции и даже кредитные организации: участники картельных сговоров завышают цены на свою продукцию и снижают этим покупательную способность денег. Тогда ради приобретения этой продукции потребители начинают копить или брать в долг, уменьшая спрос на другие товары, а значит, их производители теряют часть выручки, что грозит убыточностью и даже банкротством произ-

водств. Кроме того, потребители могут не вернуть займы и не выплатить проценты, от чего пострадают и кредиторы.

Нужно обратить особое внимание на случаи, когда картели возникают на рынках естественных монополий и олигополий, поскольку тогда государство субсидирует их. Объединения в картели и деятельность в их рамках можно рассматривать как одну из схем незаконного вывода денежных средств – как частных, так и государственных. Например, в начале 2019 г. был зафиксирован случай в сфере дорожного хозяйства Москвы. Сговорщики добивались поддержания цен на торгах и заключили 7 контрактов по созданию транспортной инфраструктуры и благоустройству отдельных районов Москвы на сумму 1,3 млрд руб. [19]

Большинство картелей раскрываются на торгах. Если некоторые участники конкурсных закупок не стремятся установить цены ниже, чем у конкурентов, или постоянно становятся победителями, это сложно не заметить. И в 2017 [20], и в 2018 [21] гг. около 86% сговоров ФАС выявила именно на торгах. Из-за такой «популярности» аукционных картелей в июне 2019 г. в Москве была запущена серия мастер-классов и лекций о коррупционных схемах на закупках, к просмотру которых в прямом эфире могут присоединиться и другие регионы [22]. Кроме того, в феврале 2018 г. на международном семинаре по практикам борьбы со сговорами на торгах ФАС рассказала, к чему привело расширение списка оснований для обжалования в короткие сроки (223-ФЗ [1]) и появление возможности рассмотрения жалоб физических лиц на специализированные закупки в рамках закона об обращении граждан (44-ФЗ [2]). Благодаря данным усовершенствованиям к борьбе с картелями могут подключаться рядовые граждане – непосредственные наблюдатели сговоров. Более того, в борьбу с картелями вскоре будут вовлечены МВД, Следственный комитет, ФСБ, Генпрокуратура, МинЮст, Федеральное казначейство, Росфинмониторинг и ФНС [23].

Таким образом, не только ФАС и её региональные управления борются с картелями на торгах. В апреле 2018 г. появилась информация о раскрытии сговора поставщиков дизельного топлива Камчатским УФАС совместно с Общероссийским народным фронтом «За честные закупки». Активисты ОНФ предоставили Службе материалы, необходимые для обнаружения картеля. По данным официального сайта ФАС, их торги проходили с минимальным снижением цены контрактов (на 1%), а их общая стоимость составила более 709 млн руб. [24]

Если рассматривать нововведения ФАС, то в них есть некоторые «белые пятна»: ущерб от картелей в 2017-2018 [26, 27] гг. составил целых 1,5-2% ВВП.

Последствиями картельных сговоров являются те же явления, что и негативные результаты монополизации конкурентных отраслей. Нельзя игнорировать и социальный ущерб в виде уменьшения числа рабочих мест и ухудшения условий найма, потому что эти явления, как показывает опыт, рано или поздно приводят к возникновению угроз экономическому развитию страны. А отсутствие у производителей мотивов для развития, значительные барьеры для входа новых фирм в отрасль и подрыв доверия к основам рыночной экономики всегда провоцируют стагнацию рынка.

Ещё один сильный инструмент борьбы со сговорами – открытие рынка для иностранных производителей: впусив иностранных производителей в экономику своей страны, можно значительно уменьшить долю рынка, контролируемую сговорами, и этим оздоровить его.

Изучение иностранных методов борьбы с картелями показало, что раскрытию сговоров способствуют такие меры, как:

- освобождение от ответственности или смягчение наказания в случае чистосердечного признания (в Австрии с 2006 г. в рамках этой программы было подано 86 заявлений);
- вознаграждение за «донос» (Венгерский антимонопольный комитет с 2010 г. предусматривает награду в размере 1% от суммы назначаемого штрафа);
- В Италии, как и в России, распространено сотрудничество с другими надзорными ведомствами, поскольку оно обеспечивает поступление документально подтвержденной информации из надежных источников, что формирует комплексный подход к борьбе с картелями [27].

При обсуждении проблемы картелизации нельзя умолчать о мировом тренде развития экономики – цифровизации. Цифровизация сделала возможной монополизацию рынка с помощью роботов, за-

явил руководитель ФАС Игорь Артемьев на международном Московском академическом экономическом форуме в мае 2019 г. «Сегодня картельные соглашения заключаются не в банях и ресторанах представителями бизнеса, их заключают роботы с помощью специальных ... программ», - сказал он. Он отметил, что ФАС уже выявляла такие случаи и что у Службы есть технические средства, которые позволяют обнаруживать подобные соглашения [28].

Если обратить внимание на географию картельных соглашений, отдельно выделяются такие регионы, как Санкт-Петербург, Тюменская и Московская области. В связи с необходимостью контроля за картелями «на местах» в каждом федеральном округе России в 2019 г. начнут работу Межрегиональные отделы по борьбе с картелями. Они будут расследовать дела, требующие федерального вмешательства, с которыми местные органы не могут справиться в силу ограниченности штата. В феврале 2019 г. уже были созданы такие отделы в структуре Подмосквовного, Санкт-Петербургского, Новосибирского, Хабаровского и некоторых других УФАС [29].

17 июня 2019 г. была утверждена «Межведомственная программа мер по выявлению и пресечению картелей и иных ограничивающих конкуренцию соглашений на 2019-2023 гг.» Основные целевые показатели Программы – повышение отношения числа возбужденных исполнительных производств по взысканию административных штрафов за совершение правонарушений по ст. 14.32 КоАП к количеству поступивших в структурные подразделения ФССП России постановлений по делам о правонарушениях, предусмотренных ст. 14.32 КоАП, на 30% к 2023 г. Другой показатель – снижение количества дел о нарушении антимонопольного законодательства, возбужденных по признакам заключения ограничивающего конкуренцию соглашения, доход от которого составляет менее 50 млн. руб. (или ущерб – менее 10 млн. руб.), также на 30% к 2023 г., т.е. уменьшение числа дел до 138 в год. За исходную величину были взяты показатели за 2017 г. – 17% и 198 дел соответственно [30].

Удастся ли выполнить эти планы без корректировки целевых показателей? Сравним через несколько лет. А на ближайшее время вектор развития антикартельного законодательства можно определить следующим образом: увеличение штрафов, делающее создание картели невыгодным; ужесточение ответственности при посягательстве сговора на средства государственного бюджета и госкорпораций; усложнение создания ГВЛ и иных объединений и форм бизнеса, освобождаемых от ответственности за картельные сговоры; появление отделов по борьбе со сговорами в регионах, где проблема картелизации выражена более ярко; борьба с издержками цифровизации.

Подводя итоги, следует отметить: вектор борьбы с картелями, определённый в статье аналитическими методами, совпадает с плановыми задачами Федеральной антимонопольной службы. Это значит, что противодействие сговорам в России продолжится в достаточном темпе и даст плоды в виде комплексного оздоровления экономики.

Список литературы

1. Федеральный Закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ // Российская газета. 2011 г. № 5535. с изм. и допол. в ред. от 02.08.2019.
2. ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ // Российская газета. 2013 г. № 6056. с изм. и допол. в ред. от 27.06.2019.
3. Картельные соглашения: условия возникновения, стимулы к нарушению и способы поддержания // Студенческий научный форум. 2014. URL: <https://www.scienceforum.ru/2014/402/172> (дата обращения: 10.11.2018).
4. Федеральный Закон от 08.03.2015 № 45-ФЗ «О внесении изменений в статью 178 Уголовного Кодекса РФ» // Кодексы и законы РФ. 2015. URL: <https://www.zakonrf.info/doc-33208657/> (дата обращения: 10.11.2018).
5. ФАС В СМІ: АРТЁМ МОЛЧАНОВ: ИЗМЕНЕНИЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ – ПУТЬ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ И СВОБОДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/18344> (дата обращения: 12.08.2019).

6. ФАС ПОДОЗРЕВАЕТ ТОМСКИЕ КОМПАНИИ В СОЗДАНИИ КАРТЕЛЯ ПО ПОСТАВКЕ ВИТАМИНОВ В БОЛЬНИЦЫ СФО // ФАС. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/18641> (дата обращения: 29.06.2019).
7. В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ВЫЯВЛЕН МЕДИЦИНСКИЙ КАРТЕЛЬ НА СУММУ 849 МЛН РУБЛЕЙ // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/news/26910> (дата обращения: 29.06.2019).
8. МОСКОВСКОЕ УФАС РОССИИ РАСКРЫЛО КАРТЕЛЬ 4 ПОСТАВЩИКОВ МЕДЦЕНТРОВ НА 59,6 МЛН РУБЛЕЙ // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://vk.cc/a0tOhZ> (дата обращения: 29.06.2019).
9. ФАС В СМИ: ПЯТЬ КОМПАНИЙ ОБВИНИЛИ В СОЗДАНИИ СПОРТИВНОГО КАРТЕЛЬНОГО СГОВОРА // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://vk.cc/a0tNRf> (дата обращения: 29.06.2019).
10. ДЕЛО ПО ЗАПОРНО-ПЛОМБИРОВОЧНЫМ УСТРОЙСТВАМ ВОШЛО В РЕЙТИНГ* ЛУЧШИХ ДЕЛ-2018 // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/news/27758> (дата обращения: 29.06.2019).
11. ФАС В СМИ: УФАС НАШЛО ЕЩЕ ОДИН КАРТЕЛЬ НА РЫНКЕ СОЦПИТАНИЯ // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/17071> (дата обращения: 29.06.2019).
12. ФАС России возбудила 36 дел по признакам картельных сговоров при поставках питания в школы и детские сады // Конкуренция и право. 2018. URL: <http://cljournal.ru/news/14690/> (дата обращения: 10.11.2018).
13. ФАС В СМИ: ФАС РАССЧИТЫВАЕТ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ШТРАФОВ ЗА КАРТЕЛЬНЫЙ СГОВОР // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/18348> (дата обращения: 30.06.2019).
14. ФАС В СМИ: ФАС: УЛИЧЕННЫЕ В КАРТЕЛЯХ НА ТРИ ГОДА ЛИШАТСЯ ДОСТУПА К ГОСЗАКУПКАМ // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://vk.cc/a0tO3r> (дата обращения: 29.06.2019).
15. ФАС В СМИ: ФАС: КОГО НЕ НАКАЖУТ ЗА КАРТЕЛЬ // ФАС. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/17841> (дата обращения: 30.06.2019).
16. ФАС В СМИ: ФАС ВЫЯВИЛА ДОРОЖНЫЙ КАРТЕЛЬ В МОСКВЕ НА 1.4 МЛРД РУБ. // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/17525> (дата обращения: 29.06.2019).
17. ФАС: большая часть картелей обнаруживается на торгах // ПРАВОДник. 2018. URL: <https://pravo.ru/news/view/147695/> (дата обращения: 10.11.2018).
18. ФАС В СМИ: ФАС РАССЧИТЫВАЕТ НА УВЕЛИЧЕНИЕ ШТРАФОВ ЗА КАРТЕЛЬНЫЙ СГОВОР // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/18348> (дата обращения: 30.06.2019).
19. ФАС В СМИ: ИГРЫ КАРТЕЛЕЙ // ФАС. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/18613> (дата обращения: 30.06.2019).
20. ФАС В СМИ: БОРЬБА С КАРТЕЛЯМИ ПОЙДЕТ ПО НОВОЙ ПРОГРАММЕ // ФАС. 2019. URL: <https://vk.cc/agAFiS> (дата обращения: 30.06.2019).
21. ФАС В СМИ: КАМЧАТСКОЕ УФАС РАСКРЫЛО КАРТЕЛЬ НА ТОРГАХ ПО ПОСТАВКЕ ДИЗТОПЛИВА // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/17265> (дата обращения: 29.06.2019).
22. ФАС оценила ущерб от картелей в сфере госзакупок в 1,5–2% ВВП в год // Коммерсантъ. 2017. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3571972> (дата обращения: 10.11.2018).
23. ФАС В СМИ: ФАС И ОЭСР ОБСУДИЛИ МЕТОДЫ БОРЬБЫ С КАРТЕЛЯМИ // Федеральная Антимонопольная Служба. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/18289> (дата обращения: 04.08.2019).
24. ФАС В СМИ: КАРТЕЛЬ РОБОТОВ // ФАС. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/18432> (дата обращения: 03.08.2019).

25. ФАС В СМИ: ОТДЕЛЫ ПО БОРЬБЕ С КАРТЕЛЯМИ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РФ ЗАРАБОТАЮТ В 2019 ГОДУ // ФАС. 2019. URL: <https://fas.gov.ru/publications/17568> (дата обращения: 03.08.2019).

26. ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Р А С П О Р Я Ж Е Н И Е от 17 июня 2019 г. № 1314-р МОСКВА // Правительство России. 2019. URL: <https://vk.cc/agzVrV> (дата обращения: 03.08.2019).

© Пыхтеева И.В., Виноградов А.В., Абдурахманова А.Ф., Боровкова К.С., 2020

УДК 33

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ОБЖАЛОВАНИЯ КОРРЕКТИРОВОК ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ В РЕГИОНЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕВЕРО- КАВКАЗСКОГО ТАМОЖЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

ДУДКИНА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

студентка 5 курса факультета экономики и управления
Институт Сервиса, Туризма и дизайна (филиал)
Северо-Кавказского Федерального Университета в г. Пятигорске

Научный руководитель: Элова Галина Викторовна

канд. экон. наук, доц. кафедры
мировой экономики и таможенного дела
Институт Сервиса, Туризма и дизайна (филиал)
Северо-Кавказского Федерального Университета в г. Пятигорске

Аннотация: в статье рассматривается практика обжалования решений таможенных органов о корректировки таможенной стоимости, приводится сравнительный анализ решений, принятых судами в 2018 и 2019 годах в пользу или не в пользу деятельности Северо-Кавказского таможенного управления.

Ключевые слова: таможенные органы, Северо-Кавказское таможенное управление, участники внешнеэкономической деятельности, корректировка таможенной стоимости, судебные органы, судебное решение.

ANALYSIS OF THE PRACTICE OF APPEALING CUSTOMS VALUE ADJUSTMENTS IN THE REGION OF THE NORTH CAUCASUS CUSTOMS ADMINISTRATION

Dudkina Marina Alexandrovna,
Elova Galina Viktorovna

Abstract: the article deals with the practice of appealing decisions of customs authorities on the adjustment of customs value, and provides a comparative analysis of decisions made by courts in 2018 and 2019 in favor or not in favor of the North Caucasus customs administration.

Key words: customs authorities, North Caucasus customs administration, participants of foreign economic activity, adjustment of customs value, judicial authorities, court decision.

На современном этапе развития таможенного дела в Российской Федерации важнейшей задачей, стоящей перед таможенными органами, по-прежнему остается задача пополнения федерального бюджета страны. Выполнению этой задачи способствует более активная работа таможенных органов по изысканию резервов собираемости таможенных платежей, в которой резервом выступает таможенная стоимость, а действенным механизмом взимания таможенных платежей – корректировка таможенной стоимости (КТС).

Корректировка таможенной стоимости представляет собой официальную форму несогласия та-

моженной службы со стоимостью, заявленной участником внешнеэкономической деятельности при декларировании товаров. То есть, обнаружение недостоверно заявленной таможенной стоимости товаров, а также наличие неправильно выбранного метода определения таможенной стоимости способствует принятию решения о внесении изменений (дополнений) в декларацию на товары. Для отделения контроля таможенной стоимости, как и в целом для таможенной службы КТС выступает одним из показателей результативности их работы, которая не только увеличивает собираемость таможенных платежей, но и позволяет устранить нарушения законодательства в области таможенного дела.

Требования таможенных органов по корректированию таможенной стоимости товаров, заявленной участниками ВЭД, часто приводят к судебным спорам. Исходя из судебной практики арбитражного суда, из всех споров с таможенными органами, доля дел, имеющих отношение к корректировке таможенной стоимости, составляет 32%. Следовательно, с такой корректировкой связан каждый третий спор[2].

При возникновении судебных споров, решение суда может быть принято как в пользу участника ВЭД, так и в пользу таможенного органа.

В первом случае, в качестве основного довода суда в решениях указывается на необоснованность не принятия таможеней первого метода определения таможенной стоимости товаров, основывая их на том, что необходимые заявленные декларантом сведения о декларируемом товаре (наименование товара, описание, характеристика, количество, заявленная цена) соответствуют указанным характеристикам в контракте, других товаросопроводительных документах и подтверждают заявленную им таможенную стоимость товаров.

Судом акцентируется внимание на том факте, что поскольку основным методом определения таможенной стоимости является метод по цене сделки с ввозимыми товарами, то таможенный орган, реализующий право самостоятельно определять таможенную стоимость декларируемого товара по избранному им методу, обязан обосновать невозможность применения предыдущих методов, представив доказательства объективной невозможности получения или использования ценовой и иной информации, в том числе содержащейся в базах данных таможенного органа[1].

По мнению суда, выводы таможенных органов о недостоверности заявленных сведений носят «предполагаемый и субъективный характер».

Вместе с тем остается проблемой возможность принятия судами тех доказательств и рассмотрения тех доводов участников ВЭД, которые не фигурировали в процессе досудебного урегулирования, либо при принятии решений в ходе таможенного оформления.

Такая практика обжалования корректировки таможенной стоимости предоставляет участникам ВЭД широкие возможности для декларирования товаров с занижением таможенной стоимости и создает серьезные препятствия для законопослушных участников ВЭД, осуществляющих декларирование товаров ниже уровня, установленного профилем риска, в части, касающейся документального подтверждения заявленной таможенной стоимости.

Рассмотрим практику обжалования корректировок таможенной стоимости в регионе деятельности Северо-Кавказского таможенного управления.

Так, на протяжении длительного периода времени в регионе деятельности Северо-Кавказского таможенного управления (СКТУ) традиционно складывалась отрицательная практика по спорам, связанным с корректировкой таможенной стоимости. Отрицательную судебную практику, в основном, составляли дела, связанные с обжалованием решений, действий (бездействия) таможенных органов и их должностных лиц при определении, заявлении и контроле таможенной стоимости, а также споры о возврате излишне уплаченных (взысканных) таможенных платежей и процентов в связи с корректировкой таможенной стоимости товаров. Изменения судебной практики удалось достичь после принятия Пленумом Верховного Суда Российской Федерации постановления от 12 мая 2016 г. № 18 (ред. от 26.11.2019) "О некоторых вопросах применения судами таможенного законодательства"[3].

Так если в I полугодии 2018 года судами первой инстанции в пользу таможен региона было принято 48 % ,не в пользу – 33 %, 19% - прекращено, то в аналогичном периоде 2019 года 98% решений – в пользу, и только 2% - не в пользу[4].

В 2019 году судебная практика показывает сокращение количества обращений участников ВЭД в судебные органы с заявлениями о признании незаконными действия (решения) таможенного органа по корректировке таможенной стоимости. Такое снижение количества жалоб, связанных с КТС, позволяет говорить о проводимой работе по данному направлению, которая дает определенные положительные результаты в работе таможенной службы. На это обстоятельство влияет внедрение электронного декларирования, ведение разъяснительной работы с участником ВЭД по вопросам регулирования таможенного законодательства, проведение ведомственного контроля и применение мер реагирования в отношении должностных лиц, принявших незаконные решения, совершивших незаконные действия (бездействия).

Так, по данным СКТУ в I полугодии 2019 года к таможенным органам региона деятельности Северо-Кавказского таможенного управления предъявлено 19 заявлений по спорам, связанным с обжалованием решений таможенных органов, что по сравнению с аналогичным периодом 2018 года (49 заявлений) сократилось в 2,5 раза. Что касается исков, предъявляемых к таможенным органам СКТУ, то их доля из общего числа заявлений сократилась втрое и составила 11% (19 из 169), в 2018 году – 35% (49 из 142)[4].

Анализируя судебную практику обжалования корректировок таможенной стоимости в регионе деятельности Северо-Кавказского таможенного управления, можно сделать вывод о необходимости усиления эффективности работы таможенных органов при корректировке таможенной стоимости как способа повышения собираемости таможенных платежей, которая заключается в необходимости разработки рекомендаций по совершенствованию работы в данной области.

Список литературы

1. "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)
2. Постановление Пленума ВАС РФ от 25.12.2013 № 96 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с определением таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС».
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 12.05.2016 № 18 (ред. от 26.11.2019) "О некоторых вопросах применения судами таможенного законодательства"
4. https://www.alt.ru/skfo_news/44910/

УДК 338.45

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

ЧУНАЕВ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ

Аспирант

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Научный руководитель: Сергеева Ирина Анатольевна

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

Аннотация: Статья посвящена решению основной проблемы использования в деятельности промышленных предприятий системы экономической безопасности. Проведен анализ современных стратегических тенденций в развитие отрасли промышленности. Описаны основные преимущества синдиката экономической безопасности и цифровых технологий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, «Индустрия 4.0», цифровые технологии, первоисточник, конкурентные преимущества.

ECONOMIC SECURITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE WITHIN THE FRAMEWORK OF DIGITALIZATION

Chunaev Sergey Yuryevich*Scientific adviser: Sergeeva Irina Anatolyevna*

Abstract: The article is devoted to solving the main problem of using the economic security system in the activities of industrial enterprises. The analysis of modern strategic trends in the development of the industry. The main advantages of the syndicate of economic security and digital technology are described.

Key words: economic security, "Industry 4.0", digital technologies, primary source, competitive advantages.

Главной проблемой любой сформированной системы экономической безопасности промышленных предприятий является «первоисточник». Если информация является даже достоверной, но при этом получаем не своевременно, то такая информация – угроза для деятельности промышленного предприятия. Поэтому, как уникально не была бы создана система, без своевременного и достоверного «первоисточника», невозможно обеспечить безопасность и дальнейшее развитие. Решением является использование системы в рамках новой развивающиеся «промышленной революции».

Зародилась современная промышленная революция в Германии, за счет приоритета в государственной политике внедрения цифровых технологий в производство. Назвали четвертую промышленную революцию «Индустрия 4.0», которая отражает объединение промышленности и цифровых технологий, приводящее к созданию умных заводов и фабрик, где все устройства, машины, продукция и люди взаимодействуют между собой за счет цифровых технологий и интернета.

Необходимо отметить, что «цифрование заводов» – это способ замены физических систем сбора

и обработки данных, технологическими системами. За счет которых, происходит процесс переноса функций и бизнес-процессов в цифровую среду, ранее выполнявшимися людьми [3, с.23].

Принципы Индустрии 4.0:

1. Совместимость – все устройства и машины должны быть взаимосвязаны в одной платформе, способных обмениваться данными.
2. Прозрачность – создание цифровых копий бизнес-процессов, за счет сбора данных с датчиков, посредством которых устройства общаются.
3. Техническая поддержка – программное обеспечение производит сбор, анализ, систематизацию, визуализацию данных, полученных с датчиков.
4. Децентрализация управленческих решений, автоматизация различных решений системами [2, с. 54-55].

Степень цифровизации экономики Германии составляет 33%, к 2021 году планируется увеличить до 82% [4, с. 60]. Постановление Правительства РФ от 2 марта 2019 г. № 234 "О системе управления реализацией национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации". Она ориентируется на «Стратегию развития информационного общества Российской Федерации на 2017–2030 гг.» и исходит из того, что цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные, представленные в цифровом виде [1].



Рис. 1. Модернизация системы экономической безопасности

Новая развивающаяся промышленная революция «Индустрия 4.0», подвержена многим угрозам, поэтому так актуально внедрить систему экономической безопасности промышленных предприятий. Стратегические направления программы «Индустрия 4.0», способствуют модернизации системы экономической безопасности промышленных предприятий (рис.).

В ядро системы экономической безопасности промышленных предприятий заложены взаимосвязанные методические инструменты, предназначенные для эффективного управления бизнес-процессов и минимизации рисков и угроз.

Рассмотрим основные стратегические направления. Цифровое моделирование – процесс проектирования и производства, который сочетает в себе трехмерное моделирование с аддитивным и субтрактивным производством. Аддитивное производство – трехмерная печать, т.е. технология, предназначенная для физического производства проектируемых объектов. Дополненная реальность используется во всех сферах, в т.ч. для формирования бизнес-процессов, технологических маршрутов производства, отображение конструкторских разработок в деталях и т.д. Облачные технологии используются с целью высокой скорости обработки информации и доступности для руководящего состава. Автономные роботы – это универсальная автоматическая машина, предназначенная для воспроизведения физических и умственных функций человека. Кибербезопасность обеспечивает защищенный доступ к конфиденциальным данным, надежную и быструю связь.

Цифровые технологии способны обеспечить горизонтальную и вертикальную интеграция систем, как внутри отдельного предприятия, так и между производственными партнерами, что способствует минимизировать риски и увечить производительность труда [3, с. 23-24].

Цифровизация завода приведет к полной прозрачности всех происходящих процессов на предприятии в текущий момент. Это позволит децентрализовать модель управления предприятия, так как сбор, обработка информации и принятие решений, станет более автономной. При этом, вышестоящий руководитель сможет проверить нижестоящего руководителя, на основании каких фактов, он принял такое решение.

Применение системы экономической безопасности в управлении деятельности промышленного предприятия совместно со стратегическими направлениями «Интеграции 4.0», обеспечат уникальными конкурентными преимуществами на рынке, которые будут отражаться:

- высоком уровне экономической безопасности;
- высоком уровне производительности труда;
- в практически отсутствии непроизводительных расходов;
- высоком качестве производимой продукции и отсутствии брака;
- оптимизации затрат по всем видам деятельности, низкой себестоимости производимой продукции по отношению к конкурентной;
- выполнение в срок всех обязательств и др.

Стратегические направления «Интеграции 4.0» значительно повысят объективность принятия стратегически важных решений в управлении деятельности промышленного предприятия. Прозрачность всех процессов в деятельности промышленного предприятия, позволит выработать новые стратегии развития, которые высвободят дополнительные ресурсы и тем самым максимизирует темпы роста экономики хозяйственных субъектов.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 2.03.2019 г. № 234 «О системе управления реализацией национальной программы Цифровая экономика Российской Федерации» // Собрании законодательства РФ. 18.03.2019. № 11 ст. 1119.
2. Колосова В.В. Сазонов А.А. Теоретические основы формирования и развития корпоративной инновационной системы на основе ключевых принципов ее построения // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. –2019. – №. 1.– С. 52-59.
3. Плакиткин Ю.А. Плакиткина Л.С. Программы «Индустрия-4.0» и «Цифровая экономика Российской Федерации» возможности и перспективы в угольной промышленности // Горная Промышленность. – 2018. – №. 1. – С. 22-28.
4. Тарасов И. В. Индустрия 4. 0: понятие, концепции, тенденции развития // Стратегии бизнеса. –2018. – №. 6 (50). – С. 57-63.

© С.Ю. Чунаев, 2020

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 631.111.2:519.852.61

ПРИМЕНЕНИЕ СИМПЛЕКС-МЕТОДА ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ

СТУПАЧЕНКО КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА,
МАРКОВА АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА,
ШАПКИНА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА

магистранты
ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина»

Аннотация: На основании анализа, проведенного симплекс-методом, определен возможный план посева сельскохозяйственных культур, приносящий наибольшую прибыль. Выявлены виды сельскохозяйственных культур, посев которых играет отрицательную роль для размера прибыли организации, а также ресурсы, используемые ей нерационально.

Ключевые слова: симплекс-метод, планирование, сельскохозяйственные угодья, эффективность, опорный план.

APPLICATION OF THE SIMPLEX METHOD IN PLANNING EFFECTIVE USE OF AGRICULTURAL LAND

Stupachenko Kristina Aleksandrovna,
Markova Aleksandra Vladimirovna,
Shapkina Elena Sergeevna

Abstract: Based on the analysis carried out by the simplex method, a possible plan for sowing agricultural crops that brings the greatest profit is determined. The types of agricultural crops whose sowing plays a negative role for the size of the organization's profit, as well as resources that are used irrationally, are identified.

Key words: simplex method, planning, agricultural land, efficiency, reference plan.

Первостепенной целью любого коммерческого предприятия является получение максимально возможной прибыли. Исключением не являются сельскохозяйственные предприятия, занимающиеся возделыванием сельскохозяйственных культур, и являющиеся основным источником получения сырья для производства сельскохозяйственной продукции.

В сельском хозяйстве в настоящее время актуальна проблема расширенного воспроизводства, предполагающего в каждом следующем периоде в сравнении с предыдущим увеличение объемов производства. В зависимости от своих производственных возможностей для каждого предприятия экономически целесообразно и необходимо определять наиболее эффективные направления и уровень расширенного воспроизводства [1, с. 3].

Кроме того, в данном вопросе важную роль играет планирование эффективного использования сельскохозяйственных угодий, представляющее собой деятельность, связанную с постановкой целей и действий в будущем. В среде сельскохозяйственного предприятия возможно планирование посева

определенных видов сельскохозяйственных культур, дальнейшая реализация которых может принести максимальную прибыль. При этом следует помнить, что прибыль предприятия во многом зависит от эффективности его работы, представляющей собой рациональное использование трудовых, материальных и денежных ресурсов с созданием благоприятных условий труда [2, с. 330].

В процессе планирования эффективного использования сельскохозяйственных угодий предприятия возможно применение методов математического моделирования, в частности, симплекс-метода, представляющего собой один из наиболее общих методов решения задач линейного программирования, суть которого заключается в определении определенного допустимого плана с последующим его улучшением для нахождения оптимального плана [3, с. 54-58].

На примере задачи рассмотрим применение симплекс-метода при планировании эффективного использования сельскохозяйственных угодий предприятия с целью получения максимальной прибыли.

Задача. ООО «Колос» занимается возделыванием сельскохозяйственных культур. В текущем году на пашне площадью 4000 га планируется посев пшеницы, ржи и кукурузы. Для возделывания данных культур у организации имеются ресурс техники, материально-денежные и трудовые ресурсы. Определить оптимальное соотношение площадей посевов культур, при котором выручка от реализации продукции в организации будет максимальной. Исходные данные для решения задачи представлены в таблице 1:

Таблица 1

Исходные данные для решения задачи

Виды ресурсов	Нормы затрат ресурсов на 1 га посева			Объем ресурсов
	пшеница	рожь	кукуруза	
Ресурс техники, машино-часы	600	550	750	90000
Материально-денежные, руб.	72	64	90	3000000
Трудовые, чел.-час.	60	55	75	10000
Выручка, тыс. руб.	650	610	850	Максимум

Решение: Пусть x_1 – это пшеница, x_2 – рожь, x_3 – кукуруза. Целевая функция имеет вид: $F(x) = 650x_1 + 610x_2 + 850x_3 \rightarrow \max$. Составим систему ограничений:

$$\begin{cases} 600x_1 + 550x_2 + 750x_3 \leq 90000 \\ 72x_1 + 64x_2 + 90x_3 \leq 3000000 \\ 60x_1 + 55x_2 + 75x_3 \leq 10000 \\ x_1 + x_2 + x_3 \leq 4000 \end{cases}$$

При этом $x_1, x_2, x_3 \geq 0$

Решим задачу симплекс-методом. Для построения первого опорного плана систему неравенств приведем к каноническому виду, добавляя дополнительные (базисные) переменные x_4, x_5, x_6, x_7 . В данном случае все неравенства со знаком \leq , следовательно, базисные переменные x_4, x_5, x_6, x_7 добавляются со знаком «+»:

$$\begin{cases} 600x_1 + 550x_2 + 750x_3 + x_4 = 90000 \\ 72x_1 + 64x_2 + 90x_3 + x_5 = 3000000 \\ 60x_1 + 55x_2 + 75x_3 + x_6 = 10000 \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_7 = 4000 \end{cases}$$

$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7 \geq 0$

$F(x) = 650x_1 + 610x_2 + 850x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 \rightarrow \max$.

Составим первую симплексную таблицу:

Таблица 2

Первая симплексная таблица (опорный план)

Базисные переменные	Свободные члены	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
x_4	90000	600	550	750	1	0	0	0
x_5	3000000	72	64	90	0	1	0	0
x_6	10000	60	55	75	0	0	1	0
x_7	4000	1	1	1	0	0	0	1
F(x)	0	-650	-610	-850	0	0	0	0

Так как в оценочной строке находятся отрицательные коэффициенты, данный опорный план не является оптимальным.

Соответствующий переменной x_3 столбец выберем в качестве разрешающего, так как в нем находится наибольший из отрицательных по модулю коэффициентов.

Составим оценочные отношения – отношения свободных членов к положительным коэффициентам разрешающего столбца и занесем их в таблицу. Минимальное положительное оценочное отношение составляет 120 и определяет разрешающую строку. Оформим расчеты в таблицу 3:

Таблица 3

Симплексная таблица (исходное опорное решение)

Базисные переменные	Свободные члены	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	Оценочные отношения
x_4	90000	600	550	750	1	0	0	0	120
x_5	3000000	72	64	90	0	1	0	0	33333,33
x_6	10000	60	55	75	0	0	1	0	133,33
x_7	4000	1	1	1	0	0	0	1	4000
F(x)	0	-650	-610	-850	0	0	0	0	X

Коэффициент, находящийся на пересечении разрешающей строки и разрешающего столбца, называется разрешающим элементом, который в данном случае равен 750.

Данный план не оптимален и требует улучшения, необходим переход к новой симплексной таблице. Во второй симплексной таблице свободная переменная разрешающего столбца (x_3) переходит на место базисной переменной разрешающей строки (x_4).

В столбцах базисных переменных выставляем единицы против своей переменной и нули против остальных. В оценочной строке проставляем нули.

Для нахождения элементов разрешающей строки необходимо коэффициенты бывшей разрешающей строки разделить на разрешающий элемент. Все остальные элементы таблицы находятся по правилу прямоугольника:

$$a'_{ij} = \frac{a_{ij} \cdot a_{qs} - a_{is} \cdot a_{qj}}{a_{qs}}$$

Оптимальный план найден. Запишем его следующим образом:

$$F(x)_{\max} = 102000 \text{ при } x_{\text{опт}} (0; 0; 120; 0; 2989200; 1000; 3880).$$

Максимальная прибыль в организации от реализации посеянных культур составит 102000 тыс. руб., при этом 120 га пашни необходимо засеять кукурузой, пшеницу и рожь сеять нецелесообразно.

В оптимальном плане среди базисных переменных находятся дополнительные переменные x_5 , x_6 и x_7 . Это указывает на то, что материально-денежные и трудовые ресурсы недоиспользованы на 2989200 руб. и 1000 чел.-час. соответственно, площадь пашни – на 3880 га.

Таблица 4

Вторая симплексная таблица (новый опорный план)

Базисные переменные	Свободные члены	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	Оценочные отношения
x_3	120	0,8	0,73	1	0,001	0	0	0	-
x_5	2989200	0	-2	0	-0,12	1	0	0	-
x_6	1000	40	0	0	-0,1	0	1	0	-
x_7	3880	0,2	0,27	0	-0,001	0	0	1	-
F(x)	102000	30	13,33	0	1,13	0	0	0	X

Таким образом, для того, чтобы организация, располагающая пашней в 4000 га, получила максимальную прибыль в размере 102000 тыс. руб., необходимо 120 га пашни засеять кукурузой.

Применение симплекс-метода в процессе планирования эффективного использования сельскохозяйственных угодий позволяет избежать неоправданных затрат ресурсов предприятия и избежать потерь прибыли.

Список литературы

1. Золотарева Е. Л. Предпосылки, факторы и особенности осуществления расширенного воспроизводства в сельскохозяйственных предприятиях [Электронный ресурс] / Е. Л. Золотарева, В. И. Векленко, И. И. Степкина, Э. Г. Соломатин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2016. - №8. – С. 2-9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-factory-i-osobennosti-osuschestvleniya-rasshirennogo-vosproizvodstva-v-selskohozyaystvennyh-predpriyatiyah>
2. Ступаченко К. А. Эффективность работы хлебопекарного предприятия и варианты плана производств на примере модели, построенной симплексным методом [Электронный ресурс] / К. А. Ступаченко, А. А. Марчевская, Н. Д. Харитоновна // Роль научно-исследовательской работы обучающихся в развитии АПК: сборник материалов Международной научно-практической конференции обучающихся, посвященной 90-летию со дня рождения Е.П. Огрызкова. – Омск: Изд-во ФГБОУ ВО Омский ГАУ, 2019. – 415 с. URL: <http://e-journal.omgau.ru/images/conf/190115/sbornik190115.pdf>
3. Богданов С. И. Методы оптимальных решений [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / С. И. Богданов, В. Г. Секаев. – Электрон. дан. – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2018. – 208 с. URL: <https://e.lanbook.com/book/112360>

© К.А. Ступаченко, А.В. Маркова, Е.С. Шапкина, 2020

УДК 004.413

ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА CASE-СРЕДСТВ

МЕРКУРЬЕВ РОДИОН ОЛЕГОВИЧ,

магистрант

ФАЛЕЕВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА

к.т.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»

Аннотация: в статье раскрыта необходимость внедрения собственной информационной системы на предприятиях и потребность в использовании CASE-средств; перечислены и раскрыты наиболее популярные пакеты; рассмотрена динамика популярности самых признанных средств и проанализировано, благодаря каким факторам российские компании имеют доверие к рассмотренным средствам.

Ключевые слова: информационная система, CASE-средство, тенденции, рынок CASE-средств, российский рынок, популярность CASE-средств.

TRENDS IN RUSSIAN MARKET CASE-TOOLS

Mercury Rodion Olegovich,**Faleeva Elena Valerievna**

Abstract: in article necessity of introduction of own information system at the enterprises and necessity for use of CASE means is opened; the most popular packages are listed and opened; dynamics of popularity of the most recognised means is considered and it is analysed, thanks to what factors the Russian companies have trust to the considered means.

Key words: information systems, CASE-tool, trends, market CASE-tools, the Russian market, the popularity of CASE-tools.

На современном этапе развития предприятий и организаций в России всё более масштабное место занимает информационная система (ИС) предприятия. Чтобы успешно управлять предприятием необходимо иметь постоянную, объективную и всестороннюю информацию. Для того, чтобы повысить эффективность и снизить затраты управления (временные, ресурсные и финансовые), создаются и используются ИС, которые помогают реализовывать следующие задачи: осуществление контроля денежных процессов, времени работы сотрудников предприятия, выполнения объема работ, исполнения проектов, документооборота, и др. Главным шагом, как ни странно, в процессе построения предприятия или ее расширения, которое планирует использовать собственную информационную систему, является именно проектирование информационных систем [1, с. 98].

Можно заметить, что в последнее время заинтересованность руководителей предприятий к созданию собственной ИС растет. Буквально вчера ИС вызывали интерес только у довольно небольшого круга руководителей, а уже сейчас для всех становится понятным, что без автоматизации деятельности компании больших успехов не достичь.

Создание новой ИС – процесс кропотливый, который может длиться и несколько месяцев, и несколько лет, в зависимости от размера предприятия, что соответственно сказывается на размер ИС.

В современном мире, где время стало важным ресурсом, появляется необходимость в уменьше-

нии временных затрат на разработку ИС, в автоматизации процессов проектирования и разработки ИС, а также в обеспечении высокого качества ИС, отсутствие ошибок и простоту в обслуживании ИС. Набор инструментов и методов, которые позволяют осуществить вышеперечисленные потребности, являются CASE-средства. Основной целью CASE-технологии является разграничение процесса проектирования программных продуктов от процесса кодирования и последующих этапов разработки, максимально автоматизировав процесс разработки. CASE-технологии образуют целую среду разработки ИС [2, с. 44].

Различные статистические данные указывают, что сейчас эффективно использовать CASE-средства в ходе создания программных систем. Всё большее число отечественных предприятий и организаций разного размера применяют CASE-средства в проектировании современной ИС.

С каждым годом количество отечественных предприятий, которые используют CASE-средств растёт – увеличивается число руководителей, которые понимают необходимость как в ИС, так и в средствах проектирования; улучшаются как сами средства, так и программы, которые эти средства реализуют при проектировании ИС; и сами CASE-средства становятся более доступными, даже для предприятий небольшого размера. Помимо развития CASE-средств, увеличивается и популярность. Всё больше руководителей имеют желание применять CASE-средства при разработке ИС [3]. Это можно проследить, посмотрев на рисунок ниже (рис. 1), на котором изображена динамика популярности CASE-средств, начиная с 2010 года. Числа по вертикали – уровень интереса к теме. 100 баллов означают наивысший уровень.



Рис. 1. Динамика популярности CASE-средств

Ниже представлены популярные на российском рынке CASE-средства со структурными методами, которые могут дать оценку возможностей, когда ИС только разрабатывается.

Особо популярные средства в России следующие: продукция фирмы Logic Works – это BPWin и ERWin, пакеты «CASE.Аналитик», Design/IDEF, Designer/2000 от компании Oracle.

Первым пакетом, который используется во многих предприятиях при проектировании ИС и основанный на методологии IDEF0, является пакет BPWin. Главное предназначение – функциональное моделирование и оценка деятельности предприятия. Для разбивки отдельного процесса на шаги и под-процессы, в BPWin имеется множество SADT-диаграмм, где каждая диаграмма выполняет описание обособленного процесса.

Отличительной особенностью данной продукции, которая делает пакеты наиболее популярными на российском рынке, является импорт частей информационной модели из ERWin в BPWin. При данном импорте сущности и атрибуты ставятся в соответствие линиям SADT-диаграммы. Отчет по модели выдается в форматах MS Word и MS Excel [3].

Следующий по популярности CASE-средство – это «CASE.Аналитик». Пакет «CASE.Аналитик» является единственным продуктом, который разработан для российского рынка. Основа данного средства – это методология структурного системного анализа Гейна-Сарсона. «CASE.Аналитик» может работать со следующими типами диаграмм: диаграмма-дерево проекта, диаграмма, показывающая разрабатываемую ИС в коммуникации с внешней средой, DFD-диаграммы, CFG-диаграммы, структурограммы данных [4].

Итог работы – информационно-логическая модель анализируемой системы, которая изображается в виде иерархии DFD-диаграмм и структурограмм данных.

Особой чертой пакета, благодаря которой руководители предприятий делают свой выбор в пользу данного продукта – это экспорт и импорт частей проекта. Данная черта предоставляет возможность выполнять согласованные действия между аналитиками, которые работают на автономных рабочих местах.

Еще одной чертой, благодаря которой данный пакет пользуется спросом, является согласованность с популярным пакетом ERWin. Для этого разработана специальная программа Catherine, позволяющая обмениваться данными между «CASE.Аналитик» и ERWin.

Следующим пакетом, базирующимся на свободной архитектуре Design/OA, благодаря чему имеется возможность дополнять пакеты собственными модулями для настройки пакета под определенные нужды пользователя, является Design/IDEF. В данном пакете все периоды создания непростых систем различного назначения, автоматизированы.

Данный пакет наиболее эффективен при определении и изучении деятельности предприятия. Основа данного пакета – методология IDEF0/SADT.

Развивая свой подход к созданию и сопровождению сложных информационных систем, американская корпорация Oracle разработала Designer/2000 – программа для среды Windows, что не мало важно для российского рынка, так как в России данная среда является самой популярной.

В корне Designer/2000 лежит личная методология, которая основана на определении строения системы и на определенном разложении ее жизненного цикла на этапы [4].

Все перечни особенностей проекта на каждом этапе, гарантирующую слаженную работу всех членов проекта, находятся в репозитории данного продукта, чем и является ядром.

Ниже представлена диаграмма (рис. 2) популярности использования перечисленных выше продуктов при разработке ИС в России. Также, как и на рис. 1, числа по вертикали – уровень интереса к теме, 100 баллов означают наивысший уровень.

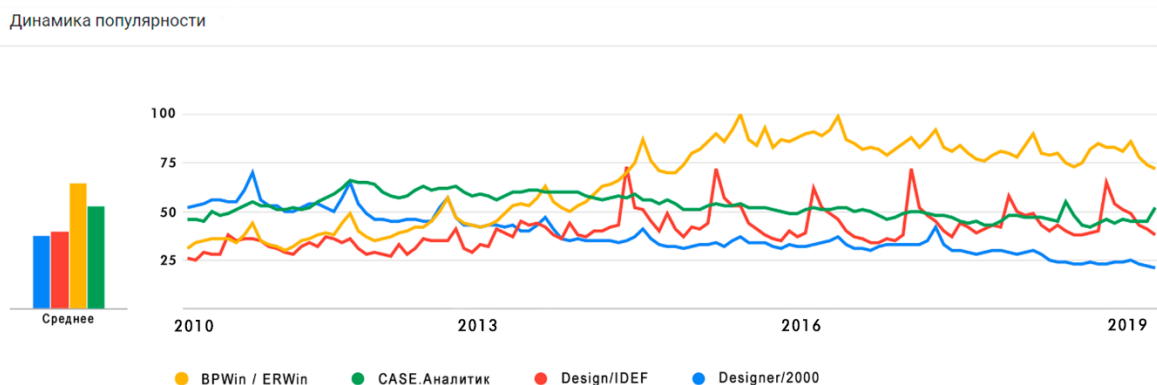


Рис. 2. Динамика популярности CASE-средств в России

По представленной диаграмме можно сказать, что, начиная с 2014 года, продукты фирмы Logic Works становятся более популярными при проектировании ИС и занимают большую часть рынка. Действительно, пакеты программ данной фирмы пользуются высоким спросом, они достаточно просты в использовании и их без особых трудностей можно подстраивать под разные виды предприятий. Немаловажный фактор, оказывающий на такую высокую популярность – это импорт фрагментов информационной модели из ERWin в BPWin.

Следующее CASE-средство, которое ориентированно на российский рынок, чем является причиной столь высокой позиции на российском рынке на протяжении всего исследуемого периода – это «CASE.Аналитик». Столь уверенную позицию можно объяснить тем, что данное средство отлично взаимодействует с пакетом ERWin.

Также, как и CASE.Аналитик средство Design/IDEF вызывает высокое доверие у руководителей российских предприятий на протяжении 10 лет. Но можно заметить, что также с 2014 года популярность данного продукта немного возрастает и через определенные промежутки времени вызывает вы-

сокий интерес. Причиной этому является выпуск новых модулей, так как данный пакет базируется на открытой архитектуре Design/OA. Большую роль в столь стабильной популярности играют системные требования. Они у данного продукта не нуждаются в сверхпроизводительных и дорогих машинах. Рассматриваемый пакет может быть установлен на платформах Windows, Macintosh, Sun Solaris.

Последним по популярности из исследуемого списка является Designer/2000 от компании Oracle. Данный продукт имел большую популярность в начале первого десятилетия, но со временем из-за высокой конкуренции популярность данного средства падает. Это обуславливается тем, что у конкурентов имеются множество решений (взаимодействие с пакетом ERWin, импорт из ERWin в BPWin, открытость архитектуры), которые удобны при проектировании ИС. Но данное средство остается признаваемым на российском рынке, так как, во-первых, существует упрощенная версия пакета, которая базируется на диаграммах «сущность-связь» и предназначена для составления модели объекта, представленная в виде информации, во-вторых, существует источник на стороне сервера, который по спецификации БД сам генерирует SQL-тексты.

Направление развития ИТ задает новый уровень сложности востребованных ИС. Современные CASE-инструменты охватывают широкий круг поддержки бесчисленных технологий проектирования ИС: начиная с несложных методов анализа и документирования, заканчивая серьезными способами автоматизации, которые могут покрыть весь жизненный цикл ПО.

Следует отметить, что сегодня потребность в CASE-средствах у России есть и остается на высоком уровне, задача их внедрения является актуальной для многих предприятий. При этом в перспективе с ростом экономики роль CASE-средств в создании конкурентных преимуществ будет возрастать, а число предприятий, внедряющих эти системы – увеличиваться. Показано, что некоторые CASE-средства имеют особую популярность на российском рынке, другие же только начинают входить в доверие.

Список литературы

1. Петров, В.И. Информационные системы / В.И. Петров. – СПб. : Изд-во Питер, 2013. – 688 с.
2. Вендров А.М. CASE-современные методы и средства проектирования информационных систем / А.М. Вендров. – М. : Изд-во Финансы и статистика, 2016. – 125 с.
3. Российский рынок CASE-средств [электронный ресурс] // RUDOC.S.EXDAT.COM : Публикация документов – Электрон. данные. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-77816.html>
4. Компьютерная неделя [электронный ресурс] // PCWEEK.RU : Корпоративные информационные технологии и решения – Электрон. данные. URL: <https://www.pcweek.ru/themes/detail.php?ID=47730>

© Р.О. Меркурьев, Е.В. Фалеева, 2020

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.2

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ

САУЛОВ ВИКТОР ДМИТРИЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»

Научный руководитель: Филина Ольга Владимировна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»

Аннотация: Экономика и политика - это две взаимосвязанные системы, которые имеют влияние друг на друга. Ведь издавна, когда человечество начало образовывать первые общества с целью выживания, в тоже время зарождались первые экономические отношения как внутри сообществ, так и за их пределами. В каждой группе были свои лидеры, которые преследовали те или иные экономические цели и способствовали некому началу экономических отношений, имели возможность регламентировать эти отношения. Таким образом зародилась политика, в следствии возникновения или решения экономических вопросов. Мы можем сказать, что такая политика была средством для выживания. Человечество пыталось найти способы выживания путем изобретения каких-либо товаров и обмена этих изделий. В более ранние времена экономика очень сильно влияла на политические решения в обществах. Собственные интересы людей практически не имели силы влияния на продвижения экономики.

Ключевые слова: экономика, политика, научно-технический прогресс, экономические показатели, политические режимы.

THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMICS AND POLITICS

Saulov Victor Dmitrievich*Scientific adviser: Filina Olga Vladimirovna*

Abstract: Economics and politics are two interconnected systems that influence each other. After all, long ago, when humanity began to form the first societies for the purpose of survival, at the same time, the first economic relations were born both within communities and outside them. Each group had its own leaders who pursued certain economic goals and contributed to the beginning of economic relations, and had the opportunity to regulate these relations. Thus, politics was born, as a result of the emergence or solution of economic issues. We can say that this policy was a means of survival. Mankind tried to find ways to survive by inventing some goods and exchanging these products. In earlier times, the economy greatly influenced political decisions in societies. People's own interests had almost no power to influence the development of the economy.

Key words: Economics, politics, scientific and technological progress, economic indicators, political regimes, and the state.

В связи с научными реформами, человечество образовывало города, появлялись целые страны. В связи с обилием экономических отношений, стали появляться различные способы по построению экономики государств. Зарождались различные политические режимы. Эти режимы имели отличие в экономическом строении и политическом устремлении. С данного периода политика начала сильнее влиять на экономику. Экономика государств начала проектироваться исходя из намерений политического режима. У политики появилась возможность воздействовать на научно-технический прогресс. Страны приоритетно поддерживали экономически значительные для себя отрасли. В

следствии этого научно-технический прогресс выдвигал стремление в сторону, которой велась политика страны. Наряду с этим революционные научные открытия основательно начали влиять на экономику. Это можно подтвердить примерами таких изобретений как: возникновение радио, телефона, электричества, железнодорожных путей. В конечном счете в обстановке научно-технического прогресса человечество видит, какое мощное воздействие имеет политика над экономической жизнью общества.

Рассмотрим воздействие политики на внутриэкономические связи. Различные политические уклады применяют разнородную экономическую конфигурацию. Примером к вышесказанным словам служат два всецело различных политических режима: демократия и коммунизм. Государства с коммунистическим укладом применяют командно-административную экономику, а страны с демократическим устоем проектируют собственную экономику на основе состязательности. В условиях командно-административной экономики страна контролирует и регулирует выпуск всего произведенного в данном государстве. По причине этого создаются проблемы с внедрением новой продукции на рынке, но при этом государство способно всецело контролировать масштаб выпуска нужных ему товаров. Страна в условиях беспрепятственной конкуренции не так заметно имеет влияние на экономику. По причине этого не возникает трудностей с введением новых товаров на рынок. Экономика прогрессирует более интенсивно. При этом на внутреннюю экономическую политику колоссально влияет само правительство. Каждый главнокомандующий страны ставит собственный курс проектирования экономики, что не может не сказаться на разных отраслях государства. Совершение новых законодательных актов, которые сдерживают или стимулируют отрасли экономики. В отдельных странах главнокомандующие или другие личности которые находятся у власти преследуют свои цели. Они издают собственные законы, которые выгодны для собственного обогащения. Из-за этого появляется негативное влияние на экономику в целом. На подобных примерах мы наблюдаем, как политика влияет развитие внутренней экономики страны.

Экономическое состояние страны в значительной степени имеет влияние на политику. Без экономической поддержки нельзя проектировать будущие планы развития страны или преодолевать глобальные трудности. Страны с более сильными экономическими параметрами, чем прочие сильнее влияют на политическую обстановку в мировом пространстве, вдобавок к этому могут себе позволить размеренно развиваться в приоритетную для страны сторону. Напротив, страны с не очень высокими экономическими показателями не могут нормально прогрессировать. Подобные страны испытывают сильную зависимость от более состоятельных государств, поскольку при недостатке финансов более состоятельные государства дают кредит странам с нехваткой собственных средств. Подобным примером мы показали, как экономический уровень влияет на политику стран.

На текущий период политика имеет огромное влияние на мировую экономику. Страны дают экономическую поддержку только на те проекты которые удовлетворяют их интересы и сдерживают невыгодные для них начинания. Это удастся рассмотреть при детальном изучении проектов, которые способны заменить ископаемые ресурсы. Данные проекты тормозятся странами, которые являются передовыми подрядчиками полезных ископаемых. В данный период мировая экономика всецело имеет зависимость от отдельных групп, которые преследуют свои собственные интересы, либо интересы своей страны.

М. Вебер различает два варианта взаимодействия политики и экономики. В первом случае обладатель власти одновременно располагает материальными средствами, необходимыми для реализации политических решений. Тогда «через лично зависящих от него рабов, домашних служащих, слуг, любимцев и обладателей доходных мест, вознаграждаемых натурой и деньгами из его кладовых, он пытается взять управление в свои руки, оплатить средства из своего кармана. Из доходов со своего родового, имущества, создать войско, зависящее только от него лично, ибо оно экипировано и снабжено провиантом из его кладовых, магазинов, оружейных... Все формы патриархального и патримониального господства, султанской деспотии и бюрократического государственного строя относятся к этому типу». Во втором случае создается политическая монополия на власть по типу экономической монополии того или иного предприятия, но сама политическая власть независима от экономической. Такая незави-

симось в современном мире имеет тенденцию к уменьшению, поскольку возрастают расходы на избирательную кампанию, рекламу, создание разветвленной структуры на местах — все это требует немалых средств. Тоталитарное и современное бюрократическое государство обладают одновременно и монополией на собственность, и монополией на насилие.

Идеалом взаимоотношений экономики и политики можно считать концепцию социального государства, рассмотренную выше. Политика должна влиять на экономические отношения таким образом, чтобы сохранялись параметры социального государства, обеспечивая всем необходимый экономический и социальный минимум и регулируя экономическое неравенство таким образом, чтобы оно шло на пользу всему населению.

Список литературы

1. Политология в вопросах и ответах: учебное пособие / А. А. Горелов. — М.: Эксмо, 2009. — 256 с
2. В.М. Соколинский. Государство и Экономика. Учебное пособие по курсу "Экономическая политика" - Москва, 1996
3. Рахматуллин Р.Ю. Методология науки и научного познания: пособие для аспирантов. Уфа: Восточный университет, 2004. 112 с.
4. Шумпетер, Й. Теория экономического развития/Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992.

УДК 331.1

ПРОФОРИЕНТАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

СОКОЛОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»

*Научный руководитель: Черкасова Татьяна Ивановна**д.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»*

Аннотация: Практически все сферы общества в настоящее время подвержены цифровизации. Она оказывает влияние на все стороны повседневной жизни. Информационные технологии настолько глубоко проникли в нашу жизнь, что порой мы отказываемся от внешнего мира, заменяя его на технические устройства.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, современные технологии, профориентация.

Введение

В современном мире роль устройств и технологий велика для каждого человека. Сейчас информацией, как никогда ранее, легко управлять: находить материалы, людей и предметы, объекты на карте. Причем большинство функций доступны всем, а не только узкоспециализированным специалистам.

Влияние цифровых технологий на повседневную жизнь человека хорошо видно на примере профориентации. Большинство студентов не считают профориентацию существенной проблемой. Следовательно, они не имеют или очень мало осознают её важность.

На самом деле, профориентация является очень важным аспектом жизни каждого человека, она может сделать или сломать карьеру. Не только школьники, но и студенты должны быть вовлечены в процесс профориентации, чтобы оправдать надежды в выборе своей профессии.

Сегодня осведомленность о профориентации все еще очень низка среди молодого поколения. Культура похода к консультанту в нашей стране практически отсутствует. Поэтому для успеха важно, чтобы вы получали правильное руководство от правильного человека.

Важный вопрос, который всегда задают молодые люди: какую профессию выбрать? Ответ на этот вопрос подразумевает – куда пойти учиться или как найти достойную работу. И здесь поджидают объективные трудности, связанные с индивидуальной адаптацией к новой среде. Существенную помощь молодежи оказывают специалисты Службы развития персонала (СРП), где работают не только педагоги, психологи, профконсультанты, юристы, но и представители кадровых структур. Они постоянно повторяют, что на современном рынке труда невозможно всерьез претендовать на престижное место работы и учебы без хороших знаний в области информационных и цифровых технологий, без знаний иностранных языков, не бояться отличаться от других, меняться если этого требует жизнь и бизнес, уметь искать новые знания, но и применять их на практике.

Особенности современного состояния экономики и социальных процессов в обществе, стремительное увеличение объемов информации, внедрение и использование цифровых и информационных технологий требует от человека, вступающего в жизнь, превращения имеющихся у него знаний в источник инновации, необходимость и стремление к саморазвитию, самореализации, т. е. готовности к труду, жизни в условиях глобализации.

Вы можете получить четкое представление о том, какой должна быть ваша цель. В противном

случае это вполне нормально, что студенты не могут понять, что они хотят делать в ближайшем будущем. Профориентация от правильного человека может действительно помочь вам определить идеальную карьеру для вас. Если вы уверены, что это будет ваша карьера, то вы можете начать подготовку к ней, начиная с этого момента.

Сегодня, во времена глобализации, когда существует множество вариантов карьерного роста, это нормально, что начинающие студенты теряются в вариантах.

Поэтому, типичными ошибками в выборе профессии являются:

1. **Ориентация на престижность профессии** – одна из самых распространённых ошибок, когда выбирается самая модная специальность, забывая о том, что на рынке труда могут пользоваться спросом совсем другие специалисты.

2. **Выбор под давлением окружающих** – чаще всего такими людьми выступают родители, у которых видение будущего своего ребёнка не учитывает его интересы и способности;

3. **Пойти учиться «за компанию»** – поступить в ВУЗ вместе друзьями или бывшими школьными одноклассниками;

4. **Устаревшая или неправильная информация о профессии** – профессии изменяются вслед за требованиями рынка труда или появлением новых технологий;

5. **Отсутствие желания разобраться в себе** – выбор профессии без учёта своих способностей и психологических особенностей. На помощь может прийти профориентация с консультацией психолога-профконсультанта и многочисленные тесты.

6. **Привязанность к любимому школьному предмету** – неплохой выбор, но стоит учитывать, что любая профессия состоит из нескольких направлений.

7. **Неправильная оценка своих способностей** – завышение или занижение своих талантов и умственных способностей. Профориентационное тестирование поможет выявить сильные и слабые стороны, на основе которых и стоит делать выбор.

Профориентация школьника отличается от студента в том, что ребенок пытается определиться с выбором той или иной сферы, в которой он бы хотел работать, а студент хочет убедиться в правильности своего выбора.

Преимущества использования цифровых технологий при выборе будущей профессии:

- обучение без отрыва от своей основной деятельности;
- развитие личной ответственности человека;
- потенциально большая скорость проведения программ;
- возможность построения индивидуальных образовательных траекторий с учетом потребностей отдельных обучающихся.

Поэтому использование цифровых технологий обеспечивает свободный доступ к интересующей информации, активизирует интерес учащихся, как к психологическим занятиям, так и к компьютерным технологиям:

- ✓ ориентирует на активную самостоятельную деятельность;
- ✓ помогает старшеклассникам формировать готовность к самостоятельному анализу своих основных склонностей и способностей;
- ✓ даёт возможность ориентировочно выявить свои личностные и профессиональные интересы и склонности;
- ✓ формирует представление о профессии, как важнейшем виде социальной деятельности современного человека, о тех требованиях, которые профессия предъявляет человеку;
- ✓ помогает задать себе жизненные и ценностные ориентиры.

В связи с этим, в современном мире существуют различные способы предотвращения данных проблем:

- **Тест на профориентацию** (тест на профессию);
- **Консультация специалиста;**
- **Государственная служба занятости** – часто оказывает услуги профориентации и владеет всей полнотой информации о рынке труда вашего региона;

- **Дни открытых дверей и экскурсии на предприятия** – обычно проводятся в сотрудничестве со школами или университетами.

Вывод

Таким образом, профориентация и цифровизация – обеспечивают новые возможности для повышения уровня к выбору учебно-трудоустройственной траектории своего развития и открывают для всех постоянный доступ к необходимой информации, возможность в любое время через Интернет получать консультации специалистов, постоянное использование актуальных материалов и ресурсов, отслеживать свой уровень готовности, использовать гибкий график в получении информации для работы, самостоятельно оценивать свой уровень готовности к работе.

Список литературы

1. Лукин, В. В. Образование. Технология. Экономика. Монография. – М.: Образование и информатика, 2018. – 112 с.
2. Карцхия А.А. Цифровая революция: новые технологии и новая реальность // Правовая информатика. 2017. №1. С. 13.
3. Рагозин, Ю. Н. Реализация системы управления рынком труда и образования с использованием информационных технологий. Материалы всероссийской конференции «Профильное обучение: состояние и перспективы (13 ноября 2007 г.)». – М.: АСТ-ПРЕСС, 2007. – С. 23-27.
4. Влияние Интернета на социализацию молодежи / М. С. Чванова, М. С. Анурьева, И. А. Киселева // Вестник ТГУ. 2017. № 5 (169). С. 23-36.

© Ю.А.Соколова, Т.И.Черкасова, 2020

УДК 338.31

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

ГОЛОВ МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ

магистрант

АНОО ВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал)

Аннотация: В представленной статье рассматривается понятие прибыли предприятия; представлена характеристика и дана классификации прибыли предприятия; изучены методы анализа оценки прибыли предприятия; исследованы резервы повышения прибыли предприятия.

Ключевые слова: прибыль, классификация прибыли, методы оценки прибыли, модели оценки прибыли.

PROFIT OF THE COMPANY: ESSENCE AND EVALUATION METHODS

Golov Maksim Nikolaevich

Abstract: In the presented article, the concept of enterprise profit is considered; the characteristic is presented and the classification of enterprise profits is given; The methods of analysis of enterprise profit assessment have been studied; Reserves of increase of enterprise profit are investigated.

Key words: profit, profit classification, profit assessment methods, profit assessment models.

Все организации и предприятия нацелены на эффективную деятельность, в результате которой, будет получена прибыль. Для того чтобы грамотно и эффективно управлять полученной прибылью, в организации должно производиться построение соответствующих организационно-методических систем ее учета и управления, применение современных методов анализа и планирования прибыли, знание основных механизмов ее формирования.

Основополагающими трудами, посвященными методике анализа и оценке формирования и использования прибыли, являются работы таких авторов, как Баскакова О.В., Каморджанова Н.А., Маркарян Э.А., Кондраков Н.П., Савицкая Г.В., и другие.

Прибыль является одной из важнейших категорий, получившая новое содержание в условиях рыночной экономики, формирования самостоятельности субъектов хозяйствования.

Прибыль представляет собой результат производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Прибыль претерпевает глубокие изменения на разных этапах производства и реализации продукции. Чистая прибыль – конечный результат производственной и хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Решающее значение прибыли как основного источника расширения воспроизводства определяется в первую очередь механизмом его распределения и использования. В настоящий момент не существует установленного регулирования со стороны государства в отношении распределения и использования прибыли, а хозяйствующие субъекты, как правило, определяют основные направления его использования. Крайне важно определить приоритетные направления его использования (капитальные вложения, пополнение оборотного капитала, развитие социальной инфраструктуры, отраслевые структурные изменения и т.д.).

Распределение прибыли понимается как порядок и направления его использования, определяемые законом, целями и задачами предприятия, интересами учредителей, владеющих предприятием [2].

В экономической практике выделяют большое количество видов прибыли, она может быть экономическая, минимальная, номинальная, бухгалтерская, консолидированная, чистая и т.д.

Прибыль как наиболее важная категория рыночных отношений выполняет определенные функции (рисунок 1).

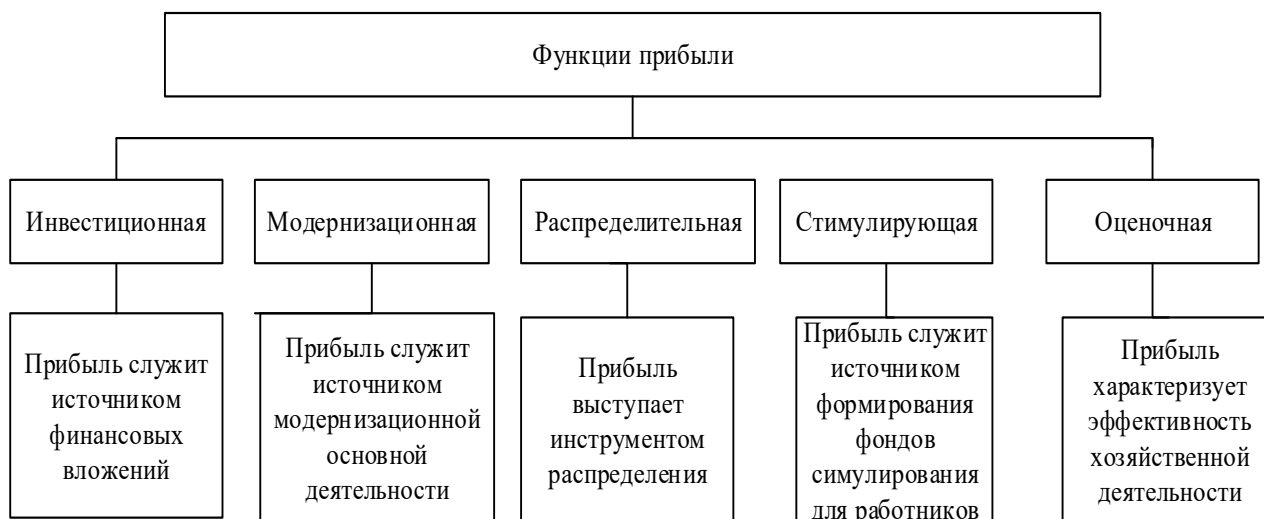


Рис. 1. Функции прибыли

Схему порядка формирования прибыли предприятия, ее распределения и использования можно представить в виде рисунка 2.



Рис. 2. Модель формирования прибыли предприятия [1]

В настоящее время существует значительное разнообразие методов и моделей анализа и оценки прибыли предприятия.

Однако, необходимо отметить, что многие специалисты [2] большее предпочтение отдают эконометрическому методу оценки прибыли в виде использования корреляционно-регрессионного анализа, данный метод особенно актуален в условиях турбулентной экономики.

Экономико-математическое моделирование – описание экономических процессов и явлений в виде экономико-математических моделей.

Модель – это материальный или мысленно представляемый объект, который в процессе исследования замещает объект – оригинал, так, что его непосредственное изучение даёт новые знания об объекте-оригинале.

Экономико-математическая модель (ЭММ) – это система формализованных соотношений, описывающих основные взаимосвязи элементов, образующих экономическую систему [3].

Под моделированием понимается процесс построения, изучения и применения моделей. Оно тесно связано с такими категориями, как абстракция, аналогия, гипотеза и др. Процесс моделирования обязательно включает и построение абстракций, и умозаключения по аналогии, и конструирование научных гипотез.

Главная особенность моделирования в том, что это метод опосредованного познания с помощью объектов-заместителей. Модель выступает как своеобразный инструмент познания, который исследователь ставит между собой и объектом и с помощью которого изучает интересующий его объект. Именно эта особенность метода моделирования определяет специфические формы использования абстракций, аналогий, гипотез, других категорий и методов познания. [2]

Необходимость использования метода моделирования определяется тем, что многие объекты (или проблемы, относящиеся к этим объектам) непосредственно исследовать или вовсе невозможно, или же это исследование требует много времени и средств. Основная цель экономико-математического моделирования оценки влияния основных факторов на прибыль – определение научно-обоснованных рекомендаций о путях, средствах и методах повышения действенности и эффективности мероприятий по увеличению прибыли.

Таким образом, данный метод исследования позволяет выявить наиболее зависимые переменные, что позволит предприятию систематизировать расходы и увеличить прибыль.

Список литературы

1. Демчук О.В., Арефьева С.Г. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. – 2018. – No 8 (48). – С. 6-9.
2. Боргардт Е. А., Михайлина В.И. Современные подходы к классификации резервов повышения эффективности деятельности предприятия // АНИ: экономика и управление. 2017. №1 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-klassifikatsii-rezervov-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 08.05.2018).
3. Калинина А.П. Анализ затрат, прибыли и рентабельности коммерческих организаций. – СПб.: Бизнес-пресса, 2015. – 464 с.

УДК 378.4

СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ЛУБСКИЙ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

кандидат экономических наук

и. о. ректора ГБОУ ВО Московской области «Академия социального управления»
Москва, Россия

Аннотация. В статье рассматривается человеческий капитал как условие развития экономики страны, выделяются виды капитала: индивидуальный, корпоративный, национальный, раскрывается роль человеческого капитала в жизнедеятельности социума. Автором предлагается ряд подходов к формированию условий опережающего развития человеческого капитала как в корпорациях, так и в масштабах всей страны.

Ключевые слова: экономика, человеческий капитал, стимулирование, характеристики индивидуального, корпоративного, национального человеческого капитала.

STIMULATING THE GROWTH OF HUMAN CAPITAL AS A CONDITION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

Lubsky Andrey Alexandrovich

Annotation. The article considers human capital as a condition for the development of the country's economy, identifies the types of capital: individual, corporate, national, and reveals the role of human capital in the life of society. The author suggests a number of approaches to the formation of conditions for the advanced development of human capital both in corporations and throughout the country.

Key words: human capital, economy, incentives, characteristics of individual, corporate, national human capital.

С переходом наиболее передовых стран к постиндустриальному этапу развития произошли существенные трансформации в структуре производительных этих обществ. Значительная часть производства национального продукта обеспечивается сегодня за счет новых подходов к информации, управления потоками данных, результатов научных исследований и технического развития. Благополучие такого типа экономики базируется на знаниях, а также умениях и навыках людей в сфере использования информации [1, 2].

Как следствие, способность людей создавать прибавочный продукт в этой сфере получила особую значимость, что, в числе прочего, послужило основанием для возникновения понятия «человеческий капитал».

В отечественной экономической науке человеческий капитал, присущий индивиду, обычно рассматривается как совокупность индивидуальных свойств человека в части его знаний, профессиональных умений и /или социальных навыков, приносящих своему носителю при использовании большой доход (по сравнению с тем, кто их не имеет либо обладает ими в меньшей степени) [3, 4, 5, 6, 7]. Представляется важным подчеркнуть, что он, как и любой капитал, приносит своему владельцу доход в процессе использования. При этом доход может принимать самую различную форму (от денег до благ не-

материального характера).

Человеческий капитал может быть не только индивидуальный, но еще и корпоративный, и национальный. Первым из них является системная общность индивидуальных человеческих капиталов лиц, входящих в организацию, в совокупности с ее интеллектуальной собственностью, технологиями и другими побочными элементами, обеспечивающими ее конкурентоспособность, в том числе за счет качества продукта, повышенной нормы прибыли, более низкого уровня затрат и пр. Для корпоративного человеческого капитала очень важна его системность – он представляет собой не просто механическую совокупность элементов, а системное единство, правильную «сборку» частей, каждая из которых работает на общий результат оптимальным образом [8].

Необходимо отметить, что характеристики корпоративного /отраслевого человеческого капитала (как качественные, так и количественные) должны соответствовать целям функционирования конкретной организации / отрасли [9].

В свою очередь национальный человеческий капитал рассматривается как фактор конкурентоспособности экономики и страны в целом, представляющий собой совокупность творческой (креативной) составляющей трудовых ресурсов, технологического инновационного потенциала, накопленной интеллектуальной собственности, а также качества жизни населения страны [10, 11].

Следует отметить, что все вышеуказанные интеллектуальные ресурсы могут рассматриваться именно как капитал в том случае, если они на практике используются для получения экономически значимого результата (на всех уровнях – от индивидуального до национального) [12].

Человеческий капитал, как и любой другой, может быть оценен. И наиболее наглядно эта оценка проводится для индивидуального. При этом затраты на приращение этого капитала (стоимость обучения, переподготовки, повышения квалификации и других форм образования) соотносятся с теми дополнительными благами (повышенным уровнем дохода, более комфортные условия труда и пр.), которые индивид получает в связи с использованием этого капитала. Следует отметить, что основы такого подхода были заложены еще в эпоху промышленной революции в трудах А. Смита [13].

Аналогичным образом можно оценивать и национальный, и корпоративный человеческий капитал. Однако при этом следует учитывать, что в современном мире зависимость между вложением, например, в образовании и экономической эффективностью существенно нелинейна. Базовое массовое образование само по себе не представляет существенного конкурентного преимущества, но оно является необходимым условием для развития индивидуальных и национальных компетенций в сфере инновационных прорывных технологий.

В современной экономике знаний наиболее доходным является их производство, а не потребление. Соответственно, максимально выгодным является наращивание наиболее передовых, инновационно-ориентированных составляющих сегментов человеческого капитала [14] и др.

Следует отметить, что это развитие вряд ли может быть обеспечено в рамках директивного планирования. В то же время, положившись на «стихию рынка», трудно обеспечить эффективность всех или большей части вложений (а качественное образование и научная деятельность требуют серьезных вложений, особенно в области естественных наук). Решение этой дилеммы возможно находится в сфере систематического отраслевого прогнозирования – планирования, реализуемого при помощи форсайт-методов [15]. В частности, для вуза участие в такой коллаборации дает возможность оптимизировать его базовые процессы: исследование и обучение.

С учетом изложенного и обобщая результаты теоретических и прикладных исследований, можно предложить ряд подходов к формированию условий опережающего развития человеческого капитала как в корпорациях, так и в масштабах страны.

1. Ориентация деятельности на высокотехнологичные сферы как в экономике, так и в социальных практиках (что особенно важно для развития страны в целом).

2. Создание здоровой конкурентной среды, так как именно конкуренция стимулирует эффективные вложения в человеческий капитал через прозрачную систему поощрений победителям в этой борьбе (более высокую норму прибыли, научное признание, творческий успех и пр.).

3. Формирование и поддержание системы этических норм, обеспечивающих реальное развитие человеческого капитала (добросовестное обучение и самообразование, творческое взаимодействие, взаимопомощь, партнерство во имя достижения общей цели).

4. Планирование инвестиций в инновационные сферы и, соответственно, в развитие человеческого капитала на основе комплексного анализа ситуации, в том числе и на основе участия в многоэтапных форсайт-проектах.

5. Развитие гибкой и активной системы послевузовского дополнительного профобразования, учитывающей потребности экономики в целом и работодателей в частности, социума, государства и непосредственного потребителя образовательных услуг, в том числе и с использованием интернет-ресурсов.

6. Продвижение практики горизонтального обучения, воспроизводства знаний в самоорганизующихся структурах, в том числе в профессиональных сообществах, поощрение самообразования.

Список литературы

1. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России // Наука и жизнь, 2003. - №5. / В.Л. Макаров. - Режим доступа: <https://www.nkj.ru/archive/articles/2874/> (дата обращения 20.01.2020).

2. Салихов, Б.В. Креативный капитал в экономике знаний / Б.В. Салихов Монография. 3-е изд., 2020. - М.: Дашков и К. – 274с.

3. Вигурская С. П. Воспроизводство человеческого капитала специалистов инновационной сферы экономики в системе послевузовского образования : дис. ... канд. экон. наук / С. П. Вигурская. - Орел, 2001. - 176 с.

4. Волошинова М. В. Формирование и развитие человеческого капитала в системе высшего экономического образования : дис. ... канд. экон. наук / М.В. Волошинова. - СПб., 2001. - 208 с.

5. Касаева Т. В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала : дис. ... докт. экон. наук / Т.В. Касаева.- Тамбов, 2014. - 336 с.

6. Скоблякова И. В. Воспроизводство индивидуального и общественного человеческого капитала в постиндустриальной экономике :дис. ... докт. экон. наук. / Скоблякова И. В. - Орел, 2008. - 340 с.

7. Тарасов А. Н. Влияние инвестиций на качество индивидуального человеческого капитала : дис. ... канд. экон. наук / А. Н. Тарасов. - Казань, 2005. - 171 с.

8. Нижегородцев Р. М. Человеческий капитал: теория и практика управления в социально-экономических системах: монография / под общ. ред. Р.М. Нижегородцева С.Д. Резника. — Москва : ИНФРА-М, 2017. – 290с.

9. Чеботарев Н.Ф. Инновационная политика и человеческий капитал в нефтегазовой отрасли ТЭК России. /Н.Ф. Чеботарев Монография, М.: Проспект, 2018. – 184с.

10. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал как фактор развития. Доклад в ВШЭ [Электронный ресурс] / Ю.А. Корчагин. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=35> (дата обращения: 04.01.2020).

11. Многогранность человеческого капитала: культурные и социальные основания: [коллективная монография] / О. Н. Астафьева, К. Х. Делюкаров, В.К. Егоров и др.: общ. ред. и сост. О.Н. Астафьевой и О.В. Шлыковой; Международная ассоциация университетских профессоров и доцентов, LAUPL неправительственная организация - официальный партнер ЮНЕСКО [и др.]. – М.: Согласие, 2019. – 293 с.

12. Лубский А. А. Формирование экономического поведения как потенциал развития российского общества XXI века / А. А. Лубский. Экспериментальные и теоретические исследования в современной науке / Сб. ст. по материалам XLVIII междунар. науч.- практ. конф. № 18 (43). Новосибирск: Изд. ООО «СИБАК», 2019. - 114 с. - С. 16-24.

13. Смит А. О заработной плате и прибыли при различных применениях труда и капитала. [Электронный ресурс] / А. Смит. – Режим доступа: <http://emsu.ru/me/classic/5/10.htm> (дата обращения 06.01.2020).

14. Мельников Р.М., Марголин А.М., Устенко В.С., Гинойн А. Б. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в современных условиях. Монография, 2019. - М. : Проспект. – 352с.

15. Якубовская Т. В. Современная форсайт-грамотность как инструмент командного развития. / Т.В. Якубовская // Университетское управление: практика и анализ. – 2018. – №2 (том 22). – С.45-55.

УДК 33

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА И НАПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ЭНЕРГОСБЫТ ПЛЮС»)

СПЕШИЛОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА,

доктор экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, региональной и отраслевой экономики

ЮМАКАЕВА ГУЛЬМИРА ИЛФАТОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: в статье рассмотрено понятие эффективности труда, методы измерения и влияющие факторы. Реализована методика оценки эффективности труда на примере АО «ЭнергосбыТ Плюс», выявлены положительные и отрицательные стороны финансово-экономического развития организации и сделан акцент на показателях производительности труда. Представлены рекомендации по повышению эффективности использования трудового потенциала в АО «ЭнергосбыТ Плюс».

Ключевые слова: энергосбытовая компания, эффективность труда, деятельность, выработка, трудоемкость, производительность, мотивация.

EVALUATION OF LABOR EFFICIENCY AND DIRECTION OF EMPLOYEE MOTIVATION IN AN ENERGY SALES COMPANY (ON THE EXAMPLE OF "ENERGOSBYT PLUS" JSC)

**Speshilova Natalia Viktorovna,
Yumakaeva Gulmira Ilfatovna**

Abstract: the article deals with the concept of labor efficiency, measurement methods, and influencing factors. Implemented methods of assessing the effectiveness of labour on the example of JSC "Energosbyt Plus", identified positive and negative aspects of financial economic development organization and focus on productivity. Recommendations for improving the efficiency of the use of labor potential in JSC "Energosbyt Plus" are presented.

Key words: energy sales company, labor efficiency, activity, output, labor intensity, productivity, motivation.

Динамические процессы внедрения новых рычагов и стимулов в управлении предприятием обуславливают объективную необходимость изучения эффективности труда.

Эффективность труда – это такое обобщающее понятие, которое отражает в полной мере способность организаций максимально эффективно задействовать фактор труда с целью повышения результативности своей деятельности [1, с. 304]. Эффективность труда объединяет в себе три составляющие [2, с. 400]: качество производственно-технологических и управленческих процессов; оптимальность соотношения между количеством, качеством и стоимостью рабочей силы; удовлетворенность сотрудников работой на данном предприятии.

Энергосбытовая деятельность – это управленческая деятельность по выработке и принятию управленческих решений, обеспечивающих эффективные продажи произведенной энергоснабжающей организацией энергии потребителям (абонентам).

Проведем оценку эффективности труда в компании АО «ЭнергосбыТ Плюс» (объединенная энергосбытовая компания Группы "Т Плюс" с филиальной сетью из 13 региональных филиалов на территории Российской Федерации). Компания имеет статус гарантирующего поставщика, что означает обязанность гарантированного обеспечения электроэнергией клиентов различных регионов. Также АО «ЭнергосбыТ Плюс» выполняет функции по начислению и сбору платежей за теплоснабжение, горячее водоснабжение и иных коммунальных платежей. Основным видом экономической деятельности организации – обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха. Размер уставного капитала АО «ЭнергосбыТ Плюс» составляет 60617921,56 руб. Единственным учредителем является Российское Открытое акционерное общество энергетики и электрификации «ЕЭС России» [3, с. 139-140].

Эффективность деятельности субъектов управления отражается на финансово-экономическом состоянии общества в целом. Исходя из показателей баланса АО «ЭнергосбыТ Плюс» были рассчитаны чистые активы организации, которые представлены на (рис. 1) (чистые активы показывают, насколько активы организации превышают ее обязательства (и краткосрочного, и долгосрочного характера), т.е. позволяют оценить уровень ее платежеспособности).

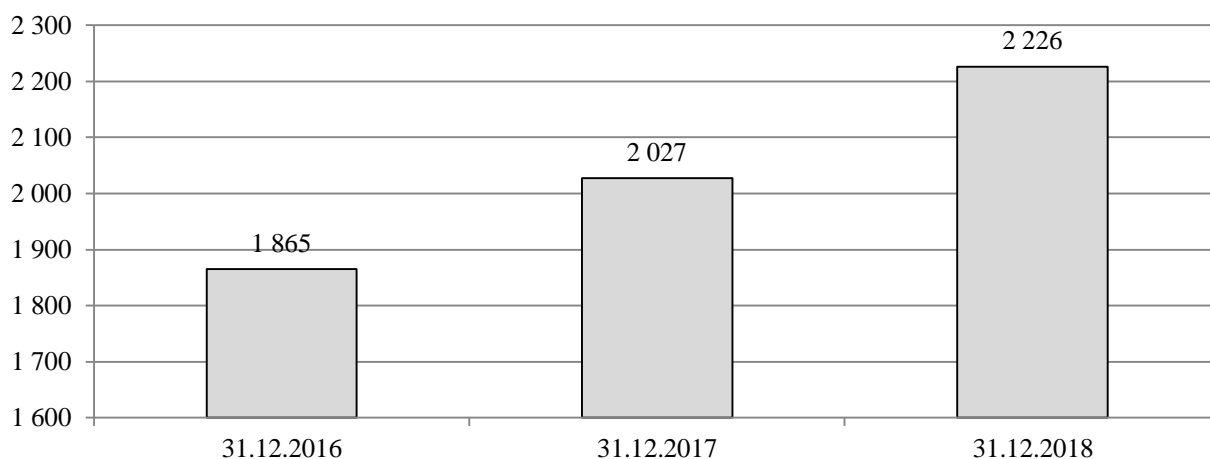


Рис. 1. Чистые активы АО «ЭнергосбыТ Плюс» в 2016-2018 гг., в млн.р.

Данные (рис. 1) демонстрируют положительную динамику чистых активов. В целом за период 2016-2018 г. чистые активы увеличились на 361 млн. р., за счет этого произошел рост степени обеспеченности вложенных собственниками средств активами организации.

По результатам анализа отчета о прибылях и убытках было выявлено, что выручка организации непрерывно растет, а чистая прибыль уменьшается. Так в 2016 г. выручка АО «ЭнергосбыТ Плюс» составила 87,8 млрд. р, в 2017 г. – 96,4 млрд. р, в 2018 г. – 98,4 млрд. р. А объем чистой прибыли в 2016-2018 гг. снизилась с 495 млн. р до 163 млн. р. (рис. 2).

Далее были рассчитаны важнейшие финансово-экономические показатели деятельности предприятия: коэффициент автономии, коэффициент текущей ликвидности, рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала, которые приведены в (табл. 1).

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Нормативные значения составляют 0,5 и более. Показатели АО «ЭнергосбыТ Плюс» намного меньше нормативных, а это означает, что организация имеет высокую зависимость от кредиторов, а, следовательно, финансовое положение у нее неустойчиво.

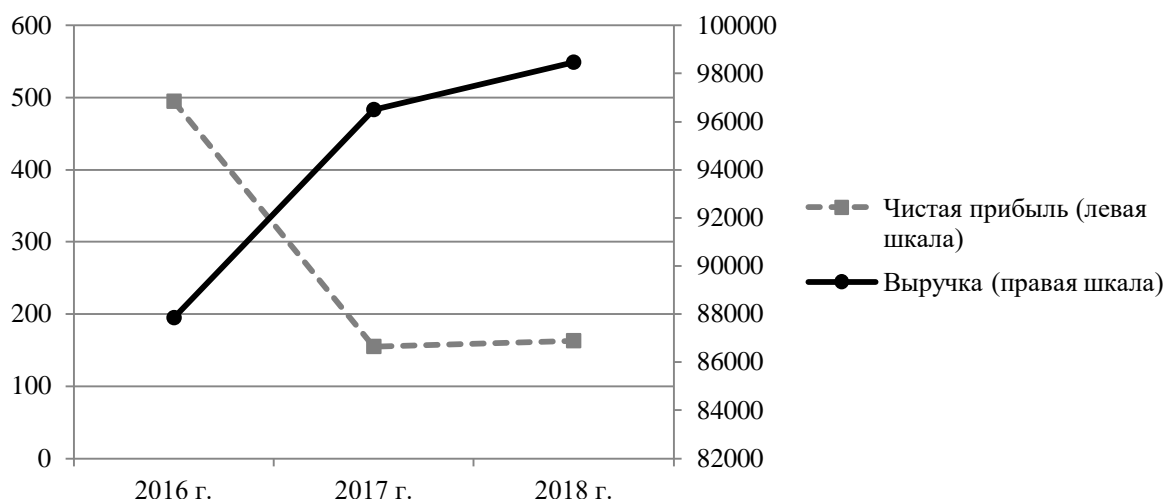


Рис. 2. Динамика чистой прибыли и выручки АО «ЭнергосбыТ Плюс» в 2016-2018 гг., в млн.р.

Таблица 1
Расчет финансово-экономических показателей деятельности АО «ЭнергосбыТ Плюс» за период 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+; -)	
				2017 г. / 2016 г.	2018 г. / 2017 г.
Собственный капитал, миллионов рублей	1865	2063	2226	198	163
Активы, миллионов рублей	12537	14105	12150	1568	-1955
Оборотные активы, миллионов рублей	10967	12187	9910	1220	-2277
Краткосрочные обязательства, миллионов рублей	10560	11479	9194	919	-2285
Чистая прибыль, миллионов рублей	495	155	163	-339	8
Выручка, миллионов рублей	87849	96499	98464	8649	1965
Коэффициент автономии (норма: 0,5 и более)	0,1	0,1	0,2	0	0
Коэффициент текущей ликвидности (норма: 1,5-2 и выше)	1,0	1,1	1,1	0	0
Рентабельность продаж, %	1,8	2,2	1,8	0	0
Рентабельность собственного капитала, %	30	8	8	-22	0

Коэффициент текущей (общей) ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Нормальным считается значение коэффициента 2 и более. В исследуемой организации значение коэффициента ниже нормативного, но имеет положительную динамику, то есть способность предприятия стабильно оплачивать текущие счета повышается.

Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли к выраженному в

денежных средствах объёму продаж за тот же период. Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки [4, с. 247]. Показатели АО «ЭнергосбыТ Плюс» в 2016-2018 гг. имеют неоднозначную тенденцию, характеризующуюся сначала ростом в 2017 г., а затем уменьшением в 2018 г.

Рентабельность собственного капитала – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. Данный показатель также имеет отрицательную динамику, совокупный спад показателя за исследуемый период составил 28%.

К положительным сторонам финансово-экономического развития организации относятся: чистые активы превышают уставный капитал и имеют положительную динамику; рост и приближение к нормативному значению коэффициента текущей ликвидности; рост выручки на 12%; снижение зависимости от внешних источников финансирования, продемонстрированное увеличение значения коэффициента автономии; рост в 2017 г. рентабельности продаж.

Среди отрицательных изменений следует отметить: снижение чистой прибыли на 67%; падение рентабельности собственного капитала.

Единая методика оценки эффективности труда предприятия к настоящему времени не сложилась. Применение тех или иных оценочных показателей зависит от задач исследования и степени ограниченности данных [5, с. 478-480].

Основываясь на анализе научной литературы и доступной для анализа информационной базы, выделим следующие этапы анализа эффективности труда АО «ЭнергосбыТ Плюс»:

- анализ показателей производительности труда (выработка и трудоемкость);
- рассмотрение показателей качества труда;
- анализ факторов, влияющих на эффективность труда.

Одним из главных показателей производительности труда является выработка. Рассчитаем выработку персонала АО «ЭнергосбыТ Плюс» как отношение выручки к среднесписочной численности работающих за тот же период. Результаты проведенных расчетов представлены в (табл. 2).

Таблица 2

Расчет выработки АО «ЭнергосбыТ Плюс» в 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста, %	
				2017 г. /2016 г.	2018 г. /2017 г.
Выручка, миллионов рублей	87849	96499	98464	9,8	2,0
Среднесписочная численность работников, человек	5980	6340	6446	6,0	1,7
Выработка, миллион рублей / человек	14,7	15,2	15,3	-	-

Проведенный анализ показал, что в АО «ЭнергосбыТ Плюс» в 2016-2018 гг. работали более 6 тыс. чел. Динамика среднесписочной численности работников положительна, общий прирост за исследуемый период составил 7,8%. Выработка показывает, сколько выручки произвел в год один сотрудник организации. Согласно данным таблицы 2, один сотрудник АО «ЭнергосбыТ Плюс» производит от 14,7 до 15,3 млн. р. в год. При этом следует отметить положительную динамику выработки, которая сохраняется в течение всего наблюдаемого периода.

Еще одним показателем, характеризующим производительность труда, является трудоемкость, рассчитываемая как отношение объема произведенной продукции на среднесписочную численность. Объемом произведенной продукции в рамках основной деятельности АО «ЭнергосбыТ Плюс» является фактический полезный отпуск электрической энергии (мощности) потребителям. Результаты проведенных расчетов представлены в (табл. 3).

Таблица 3

Расчет трудоемкости АО «ЭнергосбыТ Плюс» в 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста, %	
				2017 г. / 2016 г.	2018 г. / 2017 г.
Фактический полезный отпуск электрической энергии (мощности) потребителям, млн. кВт.ч.	8572	8989	9 151	4,9	1,8
Среднесписочная численность работников, человек	5980	6340	6446	6,0	1,7
Трудоемкость, млн. кВт.ч. / человек	1,43	1,42	1,42	-	-

Трудоемкость показывает, сколько электрической энергии произвел в год один сотрудник организации. Согласно данным (табл. 3), один сотрудник АО «ЭнергосбыТ Плюс» производит 1,4 млн. кВт.ч. электроэнергии.

Что касается качества труда, то показатели будут различаться между структурными подразделениями и должностями. В качестве обобщающих показателей, характеризующих качество труда АО «ЭнергосбыТ Плюс», можно выделить количество клиентов, заключивших договоры обслуживания с организацией. Согласно данным (рис. 3), АО «ЭнергосбыТ Плюс» ежегодно наращивает клиентскую базу. Рост наблюдается как в разрезе физических, так и юридических лиц. Это также говорит о том, что качество труда в организации только повышается.

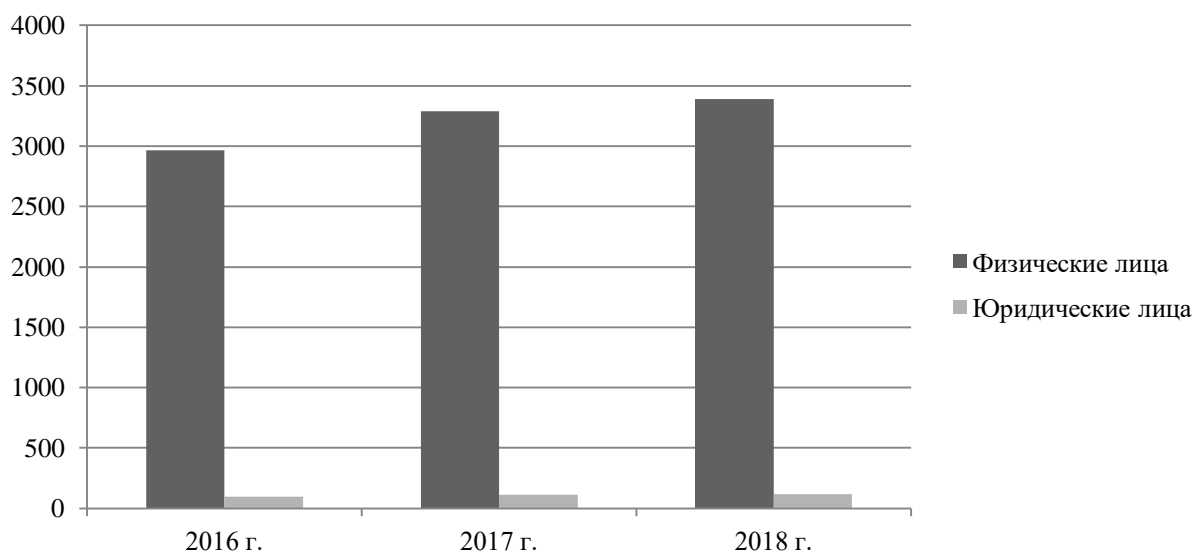


Рис. 3. Количество физических и юридических лиц, обслуживаемых АО «ЭнергосбыТ Плюс»

Далее перейдем к анализу факторов, повлиявших на динамику эффективности труда АО «ЭнергосбыТ Плюс».

Одним из важнейших факторов, влияющих на эффективность труда, является заработная плата [6, с. 116-119; 7, с. 304]. Заработная плата показывает конкурентоспособность компании на рынке труда, а соответственно ее возможности для привлечения и удержания квалифицированных кадров. При оценке уровня заработной платы используется коэффициент, показывающий соотношение средней заработной платы на предприятии и в отрасли в целом. Он рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{зарпл}} = Z_{\text{пр}} / Z_{\text{о}}, \quad (1)$$

где $Z_{\text{пр}}$ – среднемесячная заработная плата на предприятии;

$Z_{\text{о}}$ – среднемесячная заработная плата в отрасли.

Данные по среднемесячной заработной плате и расчет коэффициента за 2016-2018 гг. представлены в (табл. 4).

Таблица 4
Анализ среднемесячной заработной платы в АО «ЭнергосбыТ Плюс» и на предприятиях, специализирующихся на обеспечении электрической энергией, газом и паром за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста, %	
				2017 г./ 2016 г.	2018 г./ 2017 г.
Среднемесячная заработная плата персонала АО «ЭнергосбыТ Плюс», рублей	24873,8	26902,7	27290,7	8,16	1,44
Среднемесячная заработная плата по виду деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха», рублей	26895,9	28234,4	29351,8	4,98	3,96
Коэффициент, показывающий соотношение средней заработной платы на предприятии и в отрасли в целом, %	0,92	0,95	0,93	-	-

Итак, данные (табл. 4) наглядно показывают, что среднемесячная заработная плата в АО «ЭнергосбыТ Плюс» ниже среднемесячного уровня по виду экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха». Это означает, что АО «ЭнергосбыТ Плюс» по этому критерию менее конкурентоспособно по сравнению со среднестатистической организацией в этой отрасли, и уступает по возможности привлечения более квалифицированного персонала.

Для объективной оценки условий труда необходимо изучить показатели движения работников АО «ЭнергосбыТ Плюс», которые представлены в (табл. 5).

Таблица 5
Анализ движения работников в АО «ЭнергосбыТ Плюс» в 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+/-)	
				2017 г. / 2016 г.	2018 г. / 2017 г.
Среднесписочная численность работников, человек	5980	6340	6446	360	106
Принято на работу, человек	559	569	575	10	6
Уволено с работы - всего, человек	552	556	567	4	11
в том числе:				0	0
По собственному желанию и за нарушения трудовой дисциплины, человек	245	246	250	1	4
Коэффициент текучести кадров	0,09	0,09	0,09	0,00	0,00

Как видно из (табл. 5), коэффициент текучести кадров в организации на протяжении анализируемого периода не меняется, остается на высоком уровне (9%). Нормой для данного показателя считается значение, равное 4-5%. Также при оценке факторов эффективности труда большое значение имеет изучение структуры трудовых ресурсов.

Проведем анализ персонала АО «ЭнергосбыТ Плюс» по уровню образования [8, с. 29-37]. Согласно данным (табл. 6), более половины сотрудников (около 70%) имеют высшее профессиональное образование, более 16% среднее образование, более 8% – начальное профессиональное образование

и 2,1% –среднее образование. Анализ динамики изменения структуры персонала по уровню образования показал, что за период с 2016 г. по 2018 г. качественно улучшилась образовательная структура кадров. Выросла доля сотрудников с высшим образованием, сократилось число наименее образованных работников.

Таблица 6

Анализ структуры сотрудников в АО «ЭнергосбыТ Плюс» по уровню образования

Возрастная категория	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Темп прироста, %	
	Численность персонала	Уд. вес, %	Численность персонала	Уд. вес, %	Численность персонала	Уд. вес, %	2017г./2016г.	2018г./2017г.
Среднее	120	2	120	1,9	122	1,9	0,7	1,7
Начальное профессиональное	496	8,3	520	8,2	522	8,1	4,7	0,4
Среднее профессиональное	1196	20	1129	17,8	1038	16,1	-5,6	-8,0
Высшее	4168	69,7	4571	72,1	4764	73,9	9,7	4,2
Всего	5980	100	6340	100	6446	100	6,0	1,7

Таким образом, анализ эффективности труда АО «ЭнергосбыТ Плюс» показал следующее: конкурентоспособность предприятия на рынке труда находится на невысоком уровне, об этом свидетельствуют показатели, характеризующие предприятие, как по уровню доходов работников, так и по условиям труда. Так, заработная плата в АО «ЭнергосбыТ Плюс» уступает среднемесячному уровню по отрасли и по региону. Также в наблюдаемом периоде качественно улучшилась образовательная структура предприятия. Выросла доля сотрудников с высшим образованием, сократилось число наименее образованных работников; в целом показатели эффективности использования труда (выработка и трудоемкость) оцениваются положительно, но имеются некоторые проблемы опережающего роста заработной платы по сравнению с выработкой. Данный факт оценивается как отрицательный и, в конечном счете, может привести к перерасходу фонда оплаты труда, повышению себестоимости продукции и снижению суммы прибыли; показатели движения персонала имеют неутешительную динамику. Так коэффициент текучести кадров имеет высокие значения и сохраняется в течение всего наблюдаемого периода.

В качестве рекомендаций по повышению эффективности использования трудового потенциала в АО «ЭнергосбыТ Плюс» можно предложить следующие мероприятия:

- введение системы стимулирования сотрудников путем установления прямой зависимости между индивидуальными индикаторами трудового потенциала и уровнем материального стимулирования;
- введение системы социальной поддержки персонала (софинансирование обедов, материальное стимулирование по особым случаям и т.д.).
- организация досуга (участие в спортивных и прочих мероприятиях).

Указанные меры позволят повысить мотивацию и заинтересованность сотрудников в наращивании своих трудовых возможностей и, как следствие, нарастить эффективность труда. Всё это в конечном итоге положительно скажется на динамике прибыли АО «ЭнергосбыТ Плюс», а в долгосрочной перспективе – позволит усилить его конкурентные позиции.

Список литературы

1. Складневская В. А. Экономика труда: учебник. - Москва: Дашков и К. -2018. - 304 с.

2. Генкин Б. М. Основания экономической теории и методы организации эффективной работы: учебник. - М.: Норма. - 2017. - 400 с.
3. Галиуллин Х. Я. Классификация факторов, влияющих на эффективность труда рабочих // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2016. - № 8. – С. 139-140.
4. Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. - Москва: Дашков и К. - 2018. - 247 с.
5. Плоц О. А. Эффективность и производительность труда // Молодой ученый. - 2017. - №2. - С. 478-480.
6. Спешилова Н. В. Формирование системы оплаты труда персонала на предприятии // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Инновационные технологии современной научной деятельности: стратегия, задачи, внедрение»(25 июня 2019 г., г. Казань). – Уфа: Аэтерна, 2019. – С.116-119.
7. Экономика, менеджмент и управление персоналом: от вопросов к решениям: коллективная монография. - Оренбург: Типография «Экспресс-печать». - 2018. - 304 с.
8. Тисунова В. Н. Управление социально-психологическим климатом в коллективе как средство улучшения управленческих коммуникаций и обеспечения экономической безопасности организации // Коммуникология: электронный научный журнал. - 2018. - Т. 3. - № 2. – С. 29-37.

© Н.В. Спешилова, Г.И. Юмакаева, 2020

УДК 338.2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ЛАВРИКОВА НАТАЛИЯ ИГОРЕВНА

к.э.н.

Сотрудник

Академия ФСО России

Аннотация: статья посвящена институциональным и инфраструктурным аспектам становления новой экономической политики как комплекса социально-экономических мер советского правительства. Выявлены основные политические, экономические и социальные цели данной политики. Доказано, что осуществление политики индустриализации потребовало изменений в системе управления промышленностью.

Ключевые слова: институционализация, инфраструктурные аспекты, модель советской экономики, экономическая система.

INSTITUTIONAL AND INFRASTRUCTURAL ASPECTS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MODEL OF THE SOVIET ECONOMIC SYSTEM

Lavrikova Natalia Igorevna

Abstract: the article is devoted to the institutional and infrastructural aspects of the formation of a new economic policy as a set of socio-economic measures of the Soviet government. The main political, economic and social goals of this policy are revealed. It is proved that the implementation of the policy of industrialization required changes in the management system of industry.

Key words: institutionalization, infrastructure aspects, model of the Soviet economy, economic system.

После гражданской войны в декабре 1920 г. VIII Всероссийский съезд Советов утвердил План восстановления народного хозяйства и его электрификации (план ГОЭЛРО), рассчитанный на 10 - 15 лет. Он предусматривал реконструкцию экономики страны на базе электрификации предприятий. Планировалось построить 30 районных электростанций, в том числе 10 ГЭС, общей мощностью 1,75 млн. киловатт и годовой выработкой 8,8 млрд. киловатт-часов).

На X съезде РКП(б) в марте 1921 г. В. И. Ленин предложил новую экономическую политику. [4, с.105] Это была антикризисная программа, сущность которой состояла в воссоздании многоукладной экономики.

Новая экономическая политика (НЭП) - комплекс социально-экономических мер советского правительства, в период 1921-1929 гг., сочетающий административные и рыночные методы хозяйствования, направленный на восстановление экономики и переход к её модернизации.

Главная политическая цель НЭПа - снять социальную напряженность, укрепить социальную базу советской власти в форме союза рабочих и крестьян. *Экономическая цель* - предотвратить дальнейшее

усугубление кризиса и восстановить хозяйство.

Социальная цель - обеспечить благоприятные условия для построения социалистического общества, не дожидаясь мировой революции. Кроме того, НЭП был нацелен на восстановление нормальных внешнеполитических и внешнеэкономических связей, на преодоление международной изоляции.

К сожалению, достижение этих целей привело к постепенному свертыванию НЭПа во второй половине 20-х годов.

НЭП включал комплекс экономических и социально-политических мероприятий. Они означали «отступление» от принципов «военного коммунизма» - возрождение частного предпринимательства, введение свободы внутренней торговли и удовлетворение некоторых требований крестьянства.

Введение НЭПа началось с сельского хозяйства путем замены продразверстки на продовольственный налог (продналог). Он устанавливался до посевной кампании, не мог изменяться в течение года и был в 2 раза меньше разверстки. После выполнения государственных поставок разрешалась свободная торговля продуктами своего хозяйства. Крестьяне-единоличники давали 98,5% сельскохозяйственной продукции. Это позволило укрепиться в деревне частному, мелкотоварному сектору, к 1925 г. валовой сбор зерна превысил на 20,7% среднегодовой уровень предвоенной России.

В производстве и торговле частным лицам разрешалось открывать мелкие и брать в аренду средние предприятия. Был отменен декрет о всеобщей национализации. Крупному отечественному и иностранному капиталу предоставлялись концессии, право создания акционерных и совместных с государством предприятий. Так возник новый для экономики России государственно-капиталистический сектор. [3]

Отменялась строгая централизация в снабжении предприятий сырьем и распределении готовой продукции. Деятельность государственных предприятий нацеливалась на большую самостоятельность, самокупаемость и хозрасчет.

Вместо отраслевой системы управления промышленностью вводилась территориально-отраслевая. После реорганизации ВСНХ руководство осуществлялось его главками через местные советы народного хозяйства (совнархозы) и отраслевые хозяйственные тресты. [2, с. 354]

В финансовой сфере, кроме единого Государственного банка, появились частные и кооперативные банки, страховые общества. Взималась плата за пользование транспортом, системами связи и коммунальными услугами. В 1922 г. была проведена денежная реформа: сократилась эмиссия бумажных денег и в оборот вводился советский червонец (10 руб.), который высоко ценился на мировом валютном рынке. Это позволило укрепить национальную валюту и покончить с инфляцией. Свидетельством стабилизации финансового положения стала замена продналога на его денежный эквивалент.

В результате новой экономической политики в 1926 г. по основным видам промышленной продукции был достигнут довоенный уровень. Легкая промышленность развивалась быстрее, чем тяжелая, требовавшая значительных капиталовложений. Условия жизни городского и сельского населения улучшились. Началась отмена карточной системы распределения продуктов питания. В 1925-1926 гг. рост национального дохода превысил в 2,3 раза, чем в 1921г. Реальная заработная плата по промышленности выросла в 93,7 %, а в сельском хозяйстве доходы на душу населения выросли почти в 1,5 раз по сравнению с 1913 г.

Таким образом, одна из задач НЭПа - преодоление экономического упадка в стране - была решена.

Несмотря на значительные темпы экономического роста в годы НЭП нарастало отставание экономики от крупных стран США Франции, Германии. Особенно это сказывалось на тяжелой промышленности и создании новых производств с длительным сроком оборота капитала и формирующих оборонный потенциал страны. Вскоре после его введения первые успехи сменились новыми трудностями. Их возникновение объяснялось следующими причинами:

- дисбалансом промышленности и сельского хозяйства;
- доминированием в обществе большевиков установки на временный и переходный характер НЭПа, ориентирование на нерыночный вектор развития;

– внутривластная борьба за власть и формирование авторитарного режима большевистского руководства;

– самоизоляция советской экономики от мирового сообщества.

В результате приоритета промышленности над сельским хозяйством, в интересах обороноспособности страны, осуществлялось перекачивание средств из деревни в город путем ценовой и налоговой политики. На промышленные товары бытовые цены искусственно завышались, закупочные цены на сырье и продукты занижались («ножницы» цен) при неудовлетворительном качестве товара. Осенью 1923 г. произошел кризис сбыта промышленных товаров. В 1924 г. к нему добавился кризис цен, когда крестьяне, собравшие хороший урожай, отказались отдавать хлеб государству по твердым ценам, решив продать его на рынке. Попытки заставить крестьян сдавать хлеб по продналогу вызвали массовые восстания (в Амурской области, Грузии и других районах). В середине 20-х годов упал объем государственных заготовок хлеба и сырья.

Правительство предприняло ряд административных мер. Было усилено централизованное руководство экономикой, ограничена самостоятельность предприятий, увеличены цены на промтовары, повышены налоги для частных предпринимателей, торговцев и кулаков. Это означало начало свертывания нэпа. [2, с.355]

Неспособность преодолеть кризисные явления хозяйственными методами породило «врагов народа» (нэпманов, кулаков, агрономов, инженеров и других специалистов). Это служило основанием для развертывания репрессий и организации новых политических процессов.

В декабре 1925 г. после XIV съезда Всесоюзной Коммунистической партии (большевиков) был взят курс на индустриализацию. На съезде шла речь о необходимости превращения СССР из страны, ввозящей машины и оборудование, в страну, производящую их.

Цели индустриализации:

- преодоление технико-экономической отсталости страны;
- достижение экономической независимости;
- создание мощной тяжелой и оборонной промышленности;
- формирование машинно-технической базы в сельском хозяйстве для проведения коллективизации. [1, с.106]

Главное внимание в первые годы уделялось реконструкции старых промышленных предприятий. Одновременно строились свыше 500 новых заводов. Началось сооружение Туркестано-Сибирской железной дороги (Турксиб) и Днепровской гидроэлектростанции (Днепрогэс). Развитие и расширение промышленного производства почти на 40% велось за счет ресурсов самих предприятий.

К особенностям индустриализации можно отнести:

- ее высокие темпы;
- сжатые исторические сроки;
- акцент на развитие тяжелой промышленности в ущерб легкой;
- осуществление за счет перекачки средств из деревни в город, введение займов у населения.

Осуществление политики индустриализации потребовало изменений в системе управления промышленностью. Наметился переход к отраслевой системе управления, укреплялось единоначалие и централизация в распределении сырья, рабочей силы и производимой продукции. Индустриализация осуществлялась в течение первых трех пятилеток (1928/29-1932/33гг., 1933- 1938гг., 1938-1941гг.). В период выполнения пятилетних планов задания постоянно пересматривались.

Первый пятилетний план предусматривал среднегодовой прирост промышленной продукции в объеме 19-20%. [2, с. 354] В следующих планах эти цифры увеличивались. Главная задача пятилеток заключалась в том, чтобы превратить страну из аграрно-индустриальной в индустриальную.

Масштабы промышленного строительства заражали энтузиазмом многих советских людей. На призыв XVI конференции ВКП(б) организовать социалистическое соревнование откликнулись тысячи тружеников заводов и фабрик такие как Алексей Стаханов в сентябре 1935 г. установил выдающийся рекорд, выполнив за смену 14 трудовых норм.[2, с. 355]

Итоги и последствия индустриализации были не однозначными [3]:

- реконструирована материально-техническая база народного хозяйства; созданы новые отрасли промышленности;
- достигнута экономическая независимость страны от зарубежа;
- ликвидирована безработица; начала складываться административно-командная система;
- начала укрепляться обороноспособность страны;
- развивались внеэкономические формы принуждения.

Индустриальный рывок тяжело отразился на положении крестьянских хозяйств. Чрезмерное налоговое обложение возбуждало недовольство сельского населения. Непомерно увеличивались цены на промышленные товары. Одновременно искусственно занижались государственные закупочные цены на хлеб. В результате резко сократились поставки зерна государству. Это вызвало осложнения с хлебозаготовками и глубокий хлебный кризис конца 1927 г. Для выхода из создавшегося положения предлагалось изменить взаимоотношения между городом и деревней, добиться их большей сбалансированности.

Для активизации хлебозаготовок руководство страны зимой 1929-1930 гг. прибегло к чрезвычайным мерам, сплошной коллективизации и ликвидации кулачества как класса, напоминающим политику периода «военного коммунизма». Запрещалась свободная рыночная торговля зерном. Особые «оперуполномоченные» и «рабочие отряды» изымали не только излишки, но и необходимый крестьянской семье хлеб.

Цели коллективизации: создание в короткий срок крупных коллективных хозяйств; ликвидация кулачества как класса; преодоление зависимости государства от единоличных крестьянских хозяйств при хлебозаготовках; обеспечение индустриализации дешевой рабочей силы за счет массового ухода крестьян из деревни; перекачка средств из деревни в промышленность. [1, с.103]

Практическое проведение курса на коллективизацию выразилось в повсеместном создании новых колхозов. Из госбюджета выделялись значительные суммы на финансирование коллективных хозяйств. Им предоставлялись льготы в области кредита, налогообложения, снабжения сельхозтехникой.

Список литературы

1. Кириллов В.В. Отечественная история в схемах и таблицах. - М.: 2005. С. 238.
2. Орлов А.С., Георгиев В.А., Георгиева Н.Г., Сивохина Т.А. История России. М.: «Проспект», 2004. С. 354-355.
3. Шимко, П. Д. Экономика [Электронный ресурс] : учеб. для бакалавров / П. Д. Шимко. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2013. - 1 электрон. опт. диск (CD).
4. Энциклопедический словарь «История Отечества». М. 1999. С. 177.

УДК 336

ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУТА БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ В XXI ВЕКЕ

ШАПОВАЛОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА

Студентка

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Статья посвящена перспективам изменения института банковской тайны. На протяжении столетий данный институт представляет борьбу между публичными интересами государства и частными интересами банков. Поэтому изучение банковской тайны является актуальным и требует поиска решения на многие дискуссионные вопросы.

Ключевые слова: банковская тайна, отмывание денег, конфиденциальные сведения, налоговые органы.

PROSPECTS OF TRANSFORMATION OF THE INSTITUTE OF BANK SECRECY IN THE XXI CENTURY

Shapovalova Svetlana Sergeevna

Annotatin: The article is devoted to the prospects of transformation the institution of banking secrecy. For centuries, this institution represents the fight between the public interests of the state and the private interests of banks. Therefore, the study of bank secrecy is relevant and requires finding a solution to many debatable issues.

Key words: bank secrecy, money laundering, confidential information, tax authorities.

Информация всегда играла важную роль в жизни человека. Основатель выдающейся банковской династии Натан Ротшильд справедливо утверждал: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Бесспорно, конфиденциальная информация обладают еще большей ценностью, чем обычная, и ее владельцу следует предпринимать определенные действия по ее охране. С развитием информационного общества все большее значение приобретают вопросы, связанные с защитой конфиденциальной информацией или тайной.

Среди таких тайн существенное значение для развития экономики имеет банковская тайна, так как именно финансовая система является основополагающей для всей экономики. Ее обеспечение сильно влияет на функционирование банковской деятельности в странах с развитой рыночной экономикой. Более того банковская тайна играет большую роль в защите персональной автономии и, если банки не будут придавать значения этому вопросу, то они обречены на потерю доверия.

Институт банковской тайны начал развиваться еще несколько веков назад и на протяжении столетий представляет борьбу между публичными интересами государства, пытающегося в целях взывания налогов и борьбы с наиболее опасными формами преступной деятельности взять под контроль кредитные учреждения, и частными интересами банков, которые путем защиты прав клиентов на финансовую тайну отстаивают свое благополучие. Стоит заметить, чем больше средств привлекает банк, тем устойчивей его финансовое благополучие.

В настоящее время эта борьба продолжается. Ситуация усложняется тем, что применение законодательства вызывает ряд проблем, связанных с институтом банковской тайны, на которые указывают как работники банков, так и работники структур, претендующих на получение соответствующих сведений.

В уточнение к вышесказанному, не наблюдается определения четких границ института банковской тайны, не установлен ни в одном нормативном правовом акте перечень органов, которые могут претендовать на получение информации, составляющей банковскую тайну. Различные государства и межгосударственные институты стремятся ликвидировать или существенно ограничить сферу действия института банковской тайны по различным причинам: начиная от борьбы с терроризмом и заканчивая борьбой с легализацией доходов, полученных преступным путем. Однако Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) серьезно занимается противодействием отмыванию преступных средств и финансированию терроризма. Более того, именно она в 2000 году в своем докладе, посвященном проблемам банковской тайны и обеспечения доступа к банковской информации для налоговых целей, вынуждена была признать, что «банковская тайна является фундаментальным требованием любой солидной банковской системы».

Указанные обстоятельства ставят банки в крайне невыгодное положение: с одной стороны, они обязаны хранить банковскую тайну, как это требует от них закон, с другой стороны, подчиняясь судебным решениям, вынуждены представлять необходимую информацию, а также выплачивать большие штрафы за отказ от ее предоставления.

Приоритет банковской тайны всегда считался одним из основных аспектов частного банковского обслуживания, однако неправительственные организации и правительства считают, что он является одним из основных инструментов теневой экономики и организованной преступности.

Также в последние годы возросла угроза терроризма, поэтому странам необходимо применять методы, направленные на недопущение его финансирования. Для этого в Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» было внесено девятнадцать поправок, а 06.03.2006 вступил в силу Федеральный закон № 35-ФЗ «О противодействии терроризму», в который также было внесено восемь поправок.

Следует отметить, что проблемы, связанные с банковской тайной, имеют в современной России политическое значение. Многочисленные скандалы, связанные с «отмыванием» денег, в том числе и в зарубежных банках, отток капиталов ухудшают экономическую и политическую ситуацию в стране.

Все это делает изучение банковской тайны актуальным и перспективным с позиции поиска ответов на вызванные ею дискуссионные вопросы.

Рассмотрим, как действует интересующий нас институт в России.

Согласно Федеральному закону от 29.06.2012 № 97-ФЗ к банковской тайне относится информация об операциях, счетах и вкладах клиентов и корреспондентов. По российскому законодательству кредитная организация гарантирует тайну банковского счета и банковского вклада, операций по счету и сведений о клиенте. Другими словами, эта информация может быть предоставлена только клиенту. Однако существуют исключения, установленные законом, и эти сведения могут быть получены другими государственными органами, например, таможенными или налоговыми.

Любая коммерческая организация, совершая расчетные операции, так или иначе обращается к кредитным организациям. Информация о таких операциях составляет один из содержательных аспектов банковской тайны.

Итак, банковская тайна - это информации с ограниченным доступом, которая вводится в отношении любых сведений, касающихся непосредственно клиента, полученных в ходе осуществления кредитной организацией, Банком, организацией, которая занимается страхованием вкладов и связана с банковскими операциями и сделками.

Даже когда институт банковской тайны существует и работает, получить конфиденциальные сведения не так уж и сложно. Это подтверждается тем, что вводимые законы стирают границы банковской тайны для налоговых служб. Особенно это видно в российском законодательстве.

Однако не следует забывать, что создание ограничений этого института может привести к ее уничтожению. Это может привести к различным последствиям. Во-первых, налоговым уклонистам в таких условиях будет сложно найти «тихую гавань», которая позволит скрывать своих доходы и использовать их свободно. Во-вторых, это поможет отслеживать денежные потоки, которые идут на осуществление неправомерной деятельности, например, финансирование терроризма, торговли наркоти-

ками. С другой стороны, прозрачность данного института может привести к возможности использования конфиденциальных сведений в мошеннических целях. Более того, финансовые учреждения могут от этого пострадать материально. Чтобы удовлетворить требованиям повышения прозрачности банковской тайны, банкам придется столкнуться с дополнительными расходами, связанные с изменениями бизнес-процессов и увеличением штата сотрудников.

Важным способом решения вопроса банковской тайны является законодательное сокращение сведений, относящихся к ней, при одновременном ужесточении ответственности за ее неправомерное разглашение. Конечно, для правоохранительных органов важно иметь возможность получения информации, составляющей банковскую тайну, но при этом они должны понимать, что за ее неправомерное использование будут нести жесткое наказание.

Список литературы

1. О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон Российской Федерации №115 от 7 августа 2001 г.– [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12123862/paragraph/92387:1>;
2. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон Российской Федерации №97 от 29 июня 2012 г.– [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131891/;
3. Демидова Н. Банковская тайна в России и за рубежом // Второй паспорт. – 2015. – №7. – 23-26 с.;
4. Каратаев Е.В., Каратаев М.В. Эволюция института банковской тайны и ее роль в отмывании денег // Банковское дело. - 2013. - №16. – 25-34 с.;
5. Лупу А. Институт банковской тайны в национальном и зарубежном законодательстве // Российский бухгалтер. - 2014. - №4. – 14-18 с.;

УДК 338.24

КАКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУДУТ ЛИДИРОВАТЬ В ДЕСЯТИЛЕТИИ 2020-Х

ЗАХАРОВ ВЛАДИМИР ЯКОВЛЕВИЧ,

д.э.н., профессор

СТРЕЛКОВА ЛЮДМИЛА ВАЛЕРЬЕВНА,

д.э.н., профессор

МАКУШЕВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА

к.э.н., доцент

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В статье представлен обзор результатов последних зарубежных исследований о предстоящей трансформации организаций для достижения успеха в 2020-х. Делается вывод, что организации превратятся в обучающиеся организации третьего поколения - самонастраивающиеся компании.

Ключевые слова: организации будущего, новые технологии, гибридные организации, экосистемы.

WHICH ORGANIZATIONS WILL LEAD IN THE DECADE OF THE 2020s

Zakharov Vladimir Yakovlevich,**Strelkova Lyudmila Valerevna,****Makusheva Julia Andreevna**

Abstract: The article provides an overview of the results of recent foreign research on the upcoming transformation of organizations to achieve success in the 2020s. It is concluded that organizations will turn into learning organizations of the third generation - self-tuning companies.

Key words: organizations of the future, new technologies, hybrid organizations, ecosystems.

Проблему исследования мы видим в том, что требования к успешным компаниям предстоящего десятилетия будут существенно отличаться от требований сегодняшнего времени, но невозможно заранее зафиксировать желаемое конечное состояние организаций и однозначно определить путь, ведущий организации к желаемому будущему. Организации должны научиться использовать непредвиденные возможности по мере их появления, «создавая себя заново», что означает их фундаментальную перезагрузку (с высокими рисками) для изменения траектории своего развития. Чтобы победить в 20-х годах, лидерам предстоит преобразовать свои предприятия в обучающиеся организации следующего, третьего поколения, способные выполнять следующие новые функции [1].

Интегрировать технологии для непрерывного обучения организации. Эффективность обучения организации определяется ее способностью реагировать на новые идеи. Традиционные организации действуют медленно, потому что они полагаются на человеческое принятие решений и иерархию. Чтобы по-настоящему увеличить скорость обучения, организациям предстоит «автономизировать» значительную часть своего бизнеса. Автономизация означает использование машин, которые работают с непрерывной обратной связью, учатся и адаптируются самостоятельно, без ограничивающего человеческого вмешательства.

Данные с цифровых платформ автоматически поступают в алгоритмы искусственного интеллекта (ИИ), которые извлекают информацию в режиме реального времени, облегчая понимание и принятие

новых решений. Данные подключены непосредственно к системам действий, которые непрерывно оптимизируют результаты в изменяющихся условиях. Трансформирующиеся организации уже сегодня сталкиваются с необходимостью уменьшить бюрократию и сложность для создания гибкого сотрудничества.

Построить по-новому отношения между людьми и машинами. В следующем десятилетии конкуренция будет происходить в гибридном, цифровом-физическом мире. Чтобы максимизировать организационные возможности обучения, предприятиям необходимо сосредоточить внимание на уникальных преимуществах человека.

Считается, что ИИ ограничен в своих когнитивных возможностях. Он может анализировать корреляции в данных («что происходит») с предельной скоростью, в гигантских объемах, с максимальной сложностью. Но он не может работать на более высоких уровнях, таких как причинный вывод («почему это так») или контрфактивное мышление («что не так, но могло бы быть») [2]. Люди должны все больше концентрировать свои усилия на понимании причинно-следственных связей и обобщении на основе ограниченных данных, на творческом воображении, т.е. способности придумывать и использовать новые идеи. Способность генерировать новые идеи важна как никогда раньше: существующие бизнес-модели исчерпаются все быстрее, темпы долгосрочного роста снижаются, компании должны постоянно генерировать новые идеи для устойчивого развития. Однако сегодня многие компании (часто неявно) предназначены для максимизации краткосрочных финансовых результатов.

Как показывают исследования, инерция в мышлении и поведении усиливается с возрастом и размером компаний: у более старых и крупных компаний ниже жизнеспособность, меньше возможностей для устойчивого роста и переосмысления своей деятельности [3]. После успеха большинство компаний становятся жертвами стратегической жесткости, инерции и самоудовлетворенности. Для развития когнитивных способностей рекомендуется сосредоточиться на аномалиях, авариях и аналогиях, чтобы зажечь вдохновение; обеспечить открытое распространение и конкуренцию идей и предоставить сотрудникам возможность экспериментировать.

По сути, речь идет о создании гибридных обучающихся организаций, которые сочетают в себе преимущества машин и людей: способность машин быстро определять сложные шаблоны в больших данных и способность людей декодировать сложные причинно-следственные связи и видеть новые возможности. На работах, требующих как творчества, так и социальных контактов, люди будут выполнять многие из тех же основных обязанностей, которые они выполняют сегодня, но приложения ИИ помогут им максимизировать свои навыки.

Развивать более широкие экосистемы. В традиционных моделях производства компании работают в линейной цепочке создания стоимости, поставляя ограниченный ассортимент продуктов. Но мы видим, как компании все в большей степени организуются в экосистемы – сложные, с большим количеством партнеров из разных отраслей, «текущие» или подвижные сети организаций, которые пересекают традиционные границы компаний и отраслей. Чем больше партнеров в экосистеме, и чем больше отраслей, из которых они пришли, тем лучше экосистема функционирует (средняя экосистема имеет 27 партнеров, успешные цифровые экосистемы имеют около 40; успешные цифровые экосистемы имеют партнеров в 10 или более странах, в то время как типичные экосистемы - только в 5.) [4]. Объединяя все больше рынков, платформы связывают воедино разные отрасли.

Экосистемы позволяют экспериментировать и быстро разрабатывать новые предложения в ответ на возникающие возможности и угрозы (новые предпочтения потребителей, новые технологии, новые правила регулирования), которые невозможно предвидеть заранее. Поэтому экосистемами невозможно успешно управлять с помощью жесткого централизованного планирования и контроля. Лидеры экосистем управляют, «дирижируя», а не командуя, подталкивая к более выгодным для всех участников действиям.

Дирижеры экосистем должны постоянно адаптировать стратегии, обновлять платформы с помощью новых технологий, расширять сферы их действия либо функционально (путем удовлетворения дополнительных потребностей клиентов), либо органически (путем перехода на другие рынки или посредством приобретений и стратегических партнерств), и усиливать взаимодействие с партнерами по

платформе. Исследования показывают, что выигравшие экосистемы делают это чаще и быстрее, чем остальные.

Следующая волна «естественного отбора» в бизнесе, скорее всего, будет проверять на прочность как цифровых новичков, так и традиционные компании, и победители могут выйти из каждой группы.

Воспринимая свою внешнюю и внутреннюю деятельность как гибкую, развивающуюся экосистему, организации смогут справиться с гораздо большей динамичностью и сложностью процессов. В сочетании эти возможности способны создать «самонастраивающееся» предприятие, которое постоянно учится и развивается в соответствии со своей средой [5].

Перестроить управление и лидерство. Эксперты подчеркивают, что в предстоящее десятилетие резко вырастет влияние лидерства на установлении приоритетов и ограничений в развитии технологий. Одновременно с этим на первый план выходят вопросы доверия, конфиденциальности данных и этического поведения. Обучение, способное перевести человеческое мышление на новые когнитивные уровни, встраивается в рабочие процессы; способности людей будут развиваться непрерывно и непредсказуемо, формируя еще не известные нам навыки для новых ролей.

Поведение организаций, будучи изначально целенаправленным, становится все более вероятным, менее предсказуемым. Вместо контроля над командами и непосредственного вмешательства в операционную деятельность, лидеры, управляющие сложными динамичными системами из людей и машин, переходят, воспользуемся словами Джона Кларксона (John Clarkeson), к роли «лидера импровизационной джазовой группы». Традиционное прямое принятие решений в виде указаний, сокращается, потому что в организации действительно становится меньше процессов, которыми можно «управлять». Руководители превращаются скорее в коучей, перенося свою деятельность на более высокие уровни, такие как формирование условий и контекста предприятия.

Признается, что в 2020-х гг. важнейшим приоритетом в управлении организациями станет *устойчивое развитие*. Разного рода потрясения (экологические, социальные и экономические) происходят все чаще и наносят все больший ущерб компаниям. Корпоративное долголетие уменьшается, и компании падают со своих конкурентных вершин быстрее, чем когда-либо. Когда появляются видимые признаки снижения эффективности, нередко бывает так, что избежать быстрого падения уже невозможно.

Устойчивость понимается как способность организации восстанавливаться до прежнего уровня благополучия и выше после шока благодаря наращиванию ее: а) *поглощающего* потенциала (способности предотвратить шоки или минимизировать их воздействие), б) *адапционного* потенциала (способности провести необходимые для восстановления изменения) и в) *трансформационного* потенциала (способности выйти на более высокий уровень). Проблема в том, что повышение устойчивости часто противоречит традиционным целям управления, таким как эффективность и максимизация финансовых результатов в краткосрочной перспективе.

Создание способной к постоянным экспериментам организации резко снижает уязвимость ее к непредвиденным шокам. Чем выше разнообразие талантов, идей и источников роста в организации, тем выше ее устойчивость к шокам.

Все направления развития обучающихся организаций поддерживают и усиливают друг друга. Компании, которые управляют экосистемами, будут иметь преимущество в конкуренции за обучение, потому что экосистемы являются богатым источником данных в реальном времени, а цифровые платформы облегчают проведение экспериментов. Многие компании будут интегрировать физические и цифровые активы, используя партнерства в гибридных экосистемах. Машинное обучение и автономные действия повысят потребность и способности людей сосредоточиться на творческом воображении. Эти сдвиги в совокупности создадут дополнительную непредсказуемость для бизнеса, что потребует стратегий обеспечения его устойчивости.

Активное участие бизнеса в решении больших проблем приведет к усилению взаимодействия компаний с государством, в результате государство станет меньше в своих размерах, но сильнее в решении долгосрочных проблем, а бизнес – более ориентированным на удовлетворение запросов общества, что снизит ограничения для его развития.

Список литературы

1. Bailey A., Reeves M., Whitaker K., Hutchinson R. (2019) *Winning the '20s: Company of the Future*. Boston Consulting Group • BCG Henderson Institute 2019. 4/19. Rev. 6/19. Режим доступа URL: <https://bcghendersoninstitute.com/winning-the-20s-the-organization-of-the-future-dc1e180b3b3>.
2. Pearl J., Mackenzie D. (2018) *The Book of Why: The New Science of Cause and Effect*. Hachette UK.
3. Kimura R., Reeves M., Whitaker K. (2019) *The New Logic Competition*. Boston Consulting Group 2019. 3/19. Режим доступа URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2019/new-logic-of-competition.aspx> . (19.12.2019).
4. Jacobides M.G., Lang N., Louw N., von Szczepanski K. (2019) *What Does Successful Digital Ecosystem Look Like?* Boston Consulting Group, June 26, 2019. Режим доступа URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2019/what-does-successful-digital-ecosystem-look-like.aspx>. (19.12.2019).
5. Reeves M., Zeng M., Venjara A. (2015) *The Self-Tuning Enterprise* // *Harvard Business Review*. 93, no. 6 (June 2015). P. 76-83. Режим доступа URL: <https://hbr.org/2015/06/the-self-tuning-enterprise> . (19.12.2019).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 332

США УСИЛИВАЕТ ДАВЛЕНИЕ НА РЕЖИМ МАДУРО НОВЫМИ САНКЦИЯМИ

ЕРМИКОВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА

Студентка

Калужский филиал ФГОУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"

Аннотация: В январе 2019 года затянувшийся политический кризис в Венесуэле перешёл в более острую фазу — в результате действий оппозиции в стране возникли два центра власти. США вмешивается в политический кризис Венесуэлы и пытается внести свою лепту. Россия поддерживает политику президента Венесуэлы Николаса Мадуро.

Ключевые слова: США, конфликт, кризис, политика, Венесуэла, санкции.

USA INCREASES PRESSURE ON MADURO REGIME WITH NEW SANCTIONS

Ermikova Maria Sergeevna

Abstract: In January 2019, the prolonged political crisis in Venezuela moved to a more acute phase — as a result of the actions of the opposition, two centers of power emerged in the country. The US is intervening in Venezuela's political crisis and trying to do its part. Russia supports the policy of Venezuelan President Nicolas Maduro.

Key words: USA, conflict, crisis, politics, Venezuela, sanctions.

В январе 2019 года затянувшийся политический кризис в Венесуэле перешёл в более острую фазу — в результате действий оппозиции в стране возникли два центра власти. Спикер Национальной ассамблеи Хуан Гуайдо на фоне многотысячных митингов протеста, начавшихся после инаугурации Николаса Мадуро на второй президентский срок, провозгласил себя исполняющим обязанности президента. Сам действующий президент заявил, что останется на своём посту до истечения положенного ему срока в 2025 году. Николас Мадуро охарактеризовал происходящие события как попытку государственного переворота, за которой стоят американские власти, и объявил о разрыве дипломатических отношений с США.

В условиях коллапса экономики, вызванного коррупцией в правительстве, социальными беспорядками и глобальным крахом сырьевых товаров, богатая нефтью страна Венесуэла сталкивается с еще большей неопределенностью, поскольку администрация Трампа подтвердила свое решение поддержать лидера оппозиции Хуана Гуайдо в отношении президента Николаса Мадуро.

Во вторник администрация Трампа санкционировала более десятка самолетов, используемых для поддержки режима президента Николаса Мадуро.

Министерство финансов выявило 15 самолетов, эксплуатируемых государственной нефтяной компанией Венесуэлы, Petroleos de Venezuela SA или PDVSA, которые перевозят высокопоставленных членов режима Мадуро.

Согласно сообщению Министерства финансов, министр нефти Венесуэлы Мануэль Сальвадор Кеведо Фернандес прилетел на прошлогоднюю встречу ОПЕК в Объединенных Арабских Эмиратах на самолете PDVSA. Другие должностные лица режима использовали самолеты компании в течение 2019 года, а также в 2018 году.

Более того, некоторые из этих самолетов эксплуатировались небезопасным и непрофессиональ-

ным образом в непосредственной близости от военных самолетов США, находясь в международном воздушном пространстве, заявила казначейство.

«Зимой 2019 года самолет PDVSA Learjet 45 вылетел в непосредственной близости от военного самолета США над Карибским морем. Весной 2019 года во время совместной операции, проведенной PDVSA и Венесуэльским интегрированным воздушным командованием, Learjet 45XR PDVSA попытался помешать военному самолету США в северной части Карибского моря», - говорится в сообщении Министерства финансов.

Этот шаг США является последним, принятым в соответствии с распоряжением 13884, подписанным президентом Дональдом Трампом в августе, разрешающим блокировать собственность и интересы правительства Венесуэлы.

Согласно Управлению по контролю за иностранными активами казначейства, или OFAC, гражданам США запрещено использовать активы, которые были заблокированы или санкционированы.

«Это действие способствует усилиям США по применению целенаправленных санкций и устойчивой дипломатии, чтобы положить конец попыткам Мадуро узурпировать власть и поддержать венесуэльский переход к демократии, включая свободные и справедливые президентские выборы», - написал госсекретарь Майк Помпео.

Новое развитие добавляет к тому, что стало почти два десятилетия сагой разрушающихся отношений между Вашингтоном и Каракасом.

Напряженность между Венесуэлой и США можно проследить до того, как Уго Чавес, предшественник Мадуро, стал президентом Венесуэлы в 1999 году. Во время своей кампании за президента Чавес оскорблял США и другие страны, которые, по его мнению, использовали Венесуэлу.

Чавес также обвинил США в оказании помощи в попытке государственного переворота против его правительства в 2002 году. Хотя администрация Буша пыталась дистанцироваться от попытки государственного переворота, документы, найденные в 2004 году, показали, что ЦРУ знало о попытке государственного переворота в то время.

США осудили Венесуэлу за заключение политических противников, а также за консолидацию власти режима Чавеса. Чавес захватил контроль над верховным судом страны в 2004 году. Он также усилил контроль над местными СМИ, приняв законы, предусматривающие наказание за распространение контента, который «оскорбляет» государственных чиновников.

После того, как Чавес умер в 2013 году и Мадуро вступил во владение, напряженность снова начала расти. Мадуро, который не является харизматическим лидером Чавеса, консолидировал свою власть в 2017 году, лишив законодательную власть страны, возглавляемую оппозицией. К тому времени массовый гуманитарный и экономический кризис уже начался.

Экономика Венесуэлы была разрушена после того, как в конце 2014 года цены на нефть начали падать. Падение цен на нефть мешало Венесуэле продолжать предоставлять субсидии для своих многочисленных национальных программ. Это также привело к массовой нехватке продовольствия и других основных товаров, таких как лекарства.

Этот кризис заставил администрацию Трампа наложить санкции на десятки венесуэльцев, связанных с режимом Мадуро, включая его жену Силию Флорес.

Благодаря всему этому Венесуэла нашла естественного союзника в России.

Москва является не только крупным политическим другом Каракаса, но и финансистом нефтяных месторождений южноамериканской страны. Крупнейшая российская нефтяная компания "Роснефть" работает в Венесуэле и выдала кредиты PDVSA.

В другой демонстрации поддержки Москва предоставила Каракасу кредитную линию для покупки российского оружия. От автоматов Калашникова до самолетов Кремль заключил несколько соглашений о продаже оружия с Венесуэлой и направил в страну два российских бомбардировщика.

Чем закончится это противостояние между США и Венесуэлой остается только гадать и надеяться на лучшее.

Список литературы

1. Политический кризис в Венесуэле 2019 года - [Электронный ресурс].- URL: <https://www.dw.com/ru/> (Дата обращения: 20.01.2020).
2. Кризис в Венесуэле: США ввели санкции против нефтяной компании PDVSA - [Электронный ресурс].- URL: <https://www.bbc.com/russian/news-47039100> Дата обращения:(15.01.2020).

© М.С. Ермикова, 2020

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЦИОЛОГИИ

УДК 330

ТЕНДЕНЦИИ ДЕТСКОЙ БЕЗНАДЗОРНОСТИ И БЕСПРИЗОРНОСТИ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

НИЗОВЦЕВА А.А.старший преподаватель
Дальневосточный институт управления филиал РАНХиГС (г. Хабаровск)

В статье рассматривается актуальная проблема детской безнадзорности и беспризорности. В ходе изучения данного вопроса были выявлены основные факторы, оказывающие наибольшее влияние на развитие рассматриваемой негативной социальной тенденции.

Ключевые слова: безнадзорность, беспризорность, факторы беспризорности.

TRENDS IN CHILD NEGLECT AND HOMELESSNESS IN THE KHABAROVSK TERRITORY: SOCIOLOGICAL ASPECT

Nizovtseva A.A.

The article discusses the urgent problem of child neglect and homelessness. In the course of studying this issue, the main factors were identified that have the greatest impact on the development of the negative social trend under consideration.

Key words: neglect, homelessness, factors of homelessness.

Актуальность выбранного направления обусловлена постоянным «омоложением» портрета личности беспризорников, несовершеннолетних преступников, и подростков с девиантным поведением – за период 2010–2017 гг. пороговый возраст снизился с 13-14 лет до 10-12.

Отметим, что рассматриваемая тенденция, по утверждению органов государственной власти, основывающихся на данных официальной статистики, идет на спад. Так, в начале 2016 года представителями Минобрнауки было сделано заявление о сокращении числа беспризорников по сравнению с 2013 годом на 1/3 (рис. 1).

Основываясь на данных официальной статистики, нами был составлен краткосрочный прогноз до 2021 года (рис. 2).

В большинстве городов среди беспризорных мигрантов доминируют выходцы из районных центров. Однако в Центральной России, Черноземье, Западной Сибири и на Дальнем Востоке среди них много выходцев из рабочих поселков и сел.

В настоящее время в городе Хабаровске живут более полусотни беспризорных детей, а полицией совместно с властями выявлены более двух тысяч родителей, не исполняющих обязанности по присмотру за своими детьми. 230 из них были даже привлечены к административной ответственности за нахождение их детей ночью на улице без сопровождения родителей. Причем беспризорники часто находятся в нетрезвом виде — каждое восьмое преступление среди этой категории детей совершено в состоянии алкогольного опьянения. 54 подростка стоят на учете у нарколога.

Таким образом, в рассматриваемой проблеме однозначно видна положительная динамика. Однако, её скорейшее полное разрешение является необходимым фактором перехода общества на сле-

дующую, более благополучную, стадию социального развития.

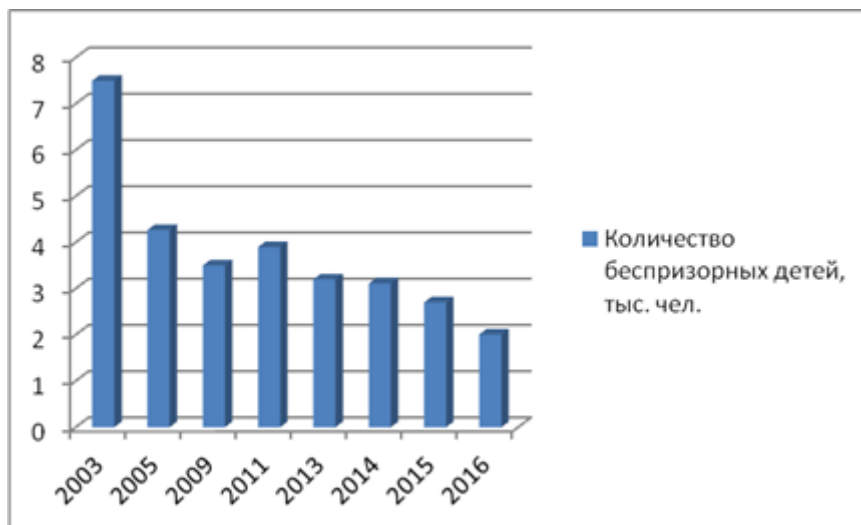


Рис. 1. Динамика численности беспризорных детей

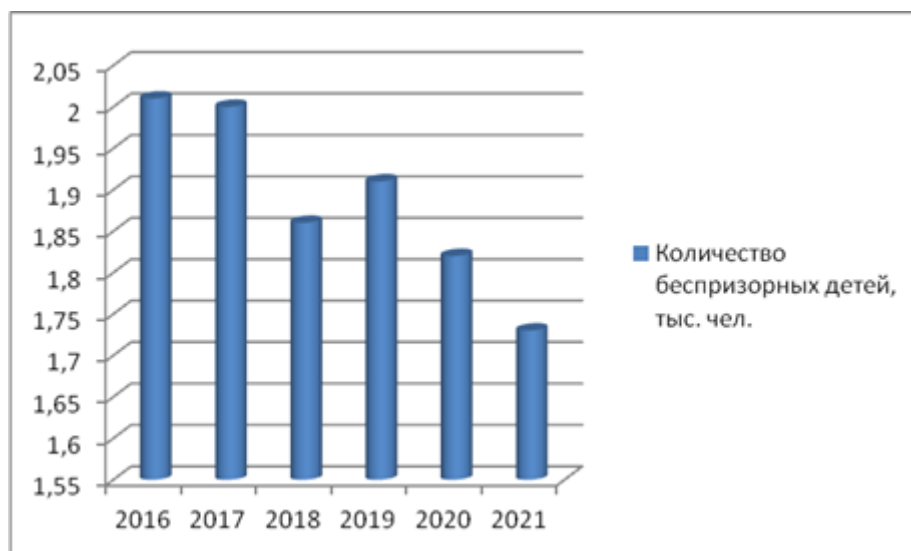


Рис. 2. Динамика численности беспризорных детей, прогноз

Чтобы уточнить основные причины, мной была предпринята попытка проведения экспертной оценки значимости факторов, определяющих рассматриваемую проблему. Так, было определено 9 основных факторов:

1. Недостаточный уровень развития детско-родительских отношений («Безответственное родительство»).
2. Низкий уровень качества работы, проводимой в системе дошкольного образования.
3. Отсутствие спортивных сооружений массового спорта (бесплатный доступ).
4. Отсутствие студий/кружков творческого развития
5. Отсутствие спортивных секций и учреждений спорта высоких достижений (бесплатный доступ).
6. Отсутствие положительных примеров для детей.
7. Низкий уровень качества работы, проводимой в системе основного общего образования.
8. Значительная информационная пропаганда социально неприемлемой модели поведения.
9. Влияние негативно настроенного окружения («плохая компания», «задиры» и т.д.)

Таким образом, наличествует 9 потенциальных факторов риска. Для определения важности и

возможности наступления обозначенных факторов был проведен опрос экспертного мнения (таблица 1).
Число факторов $n = 9$, Число экспертов $m = 12$

Таблица 1

Сводная матрица рангов

№ п.п. / Эксперты	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	3	4	2	2	4	3	3	4	2	4	2	4
2	4	5	6	6	5	5	4	5	6	4	6	5
3	8	8	9	9	9	8	8	7	9	8	7	8
4	7	6	8	8	6	7	7	7	6	6	8	8
5	4	5	5	4	3	3	6	4	5	4	5	5
6	7	6	6	8	4	7	6	7	6	6	7	8
7	4	3	1	1	2	3	2	4	4	2	3	4
8	8	9	8	9	9	8	8	9	9	10	9	8
9	9	10	9	8	9	9	8	9	10	10	9	9

Так как в матрице имеются связанные ранги нами будет произведено их переформирование. Переформирование рангов производится в отдельных таблицах. Поскольку объем настоящей статьи не позволяет показать весь процесс преобразований, представим лишь конечный результат.

Таблица 2

Матрица преобразованных рангов

№ п.п. / Эксперты	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Σ	Вес λ
1	7	6	8	8	6	7	7	6	8	6	8	6	83	0.1962
2	6	5	4	4	5	5	6	5	4	6	4	5	59	0.1395
3	2	2	1	1	1	2	2	3	1	2	3	2	22	0.05201
4	3	4	2	2	4	3	3	3	4	4	2	2	36	0.08511
5	6	5	5	6	7	7	4	6	5	6	5	5	67	0.1584
6	3	4	4	2	6	3	4	3	4	4	3	2	42	0.09929
7	6	7	9	9	8	7	8	6	6	8	7	6	87	0.2057
8	2	1	2	1	1	2	2	1	1	0	1	2	16	0.03783
9	1	0	1	2	1	1	2	1	0	0	1	1	11	0.026
Итого													423	1

Таким образом, с помощью метода экспертных оценок нами были определены основные факторы, оказывающие наибольшее влияние на развитие рассматриваемой негативной социальной тенденции. Между тем, их нивелирование является составной частью государственной политики развития Хабаровского края, что говорит о потребности ориентации последней на методы и результаты социологического анализа тех или иных социальных отношений при разработке конкретных мероприятий.

Список литературы

1. Количество беспризорников в регионах РФ [электронный ресурс] // режим доступа: <https://russia.duck.consulting/maps/272/2017>
2. Оганесян, Э. Зацеперы, воры и гуляющие по рельсам: Как в Хабаровском крае борются с детской преступностью [электронный ресурс] // режим доступа: <https://www.hab.kp.ru/daily/26836/3876752/>

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 25 января 2020 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 26.01.2020.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru