

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



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:

ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА

**СБОРНИК СТАТЕЙ VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 ИЮНЯ 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 И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2020. – 334 с.

ISBN 978-5-00159-426-0

Настоящий сборник составлен по материалам VIII Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**», состоявшейся 5 июня 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 978-5-00159-426-0

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	13
ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В КОМПАНИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ЗАДИКЯН АННА СЕРГЕЕВНА	14
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ ДИСТАНЦИИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ. СОЗДАНИЕ АВТОРСКОЙ МОДЕЛИ АНДРОНОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА	17
ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ-ЮГРЕ КОЛМАКОВ ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧ	27
ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ЯХИНА ДИНАРА ИЛЬШАТОВНА	33
THEORETICAL FOUNDATIONS OF BANKING SERVICES FOR INDIVIDUALS IN A COMMERCIAL BANK АКНМЕТОВА АИГУЛ	37
МЕНЕДЖМЕНТ	40
КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ПЕРСОНАЛА МАНУКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА, ДРОНОВ ВАСИЛИЙ СЕРГЕЕВИЧ	41
ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ 2020 ГОДА ОЗДАМИРОВ РАСУЛ ВИСМАДИЕВИЧ	44
ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КРУПНОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ СЕМЕНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА	49
ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ВЕЛИКИЙ ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	52
FOUR MANAGEMENT DECISIONS ON THE SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP AT THE UNIVERSITY OF ENVIRONMENTAL AND LIFE SCIENCES IN WROCLAW AS A TOOL FOR IMPLEMENTATION OF REGIONAL INNOVATION PROGRAM "LOWER SILESIA. GREEN VALLEY OF FOOD AND HEALTH" MILLER MIROSŁAW, OKULICZ-KOZARYN WALERY	56
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖЕНСКОГО ЛИДЕРСТВА В РОССИИ БЕРЕЗИНА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА, АЛФЕРОВА СВЕТЛАНА МИХАЙЛОВНА	63
ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КОЗЛОВА ЕВГЕНИЯ ВАСИЛЬЕВНА, ИВАНОВА ЛЮБОВЬ РАШАТОВНА	72

РАЗВИТИЕ СОТРУДНИКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ КАЛИНИНА АНГЕЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	77
КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ОЦЕНКИ ЗРЕЛОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОНИКАРОВСКИХ АНАСТАСИЯ ЕВГЕНЬЕВНА	81
PROBLEMS OF HOUSING STOCK MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF ARMENIA SEVAK VANIK TORGOMYAN	84
МАРКЕТИНГ	87
РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ЖОЛДЫБАЙ ЖАНЕЛЬ ТОЛЕГЕНКЫЗЫ	88
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДИДЖИТАЛ-МАРКЕТИНГА ТЫЧКИНА ИРИНА ВИКТОРОВНА	91
ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ТЕЛЕВИЗИОННЫХ КАНАЛОВ И ТЕЛЕПЕРЕДАЧ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ НА ПРИМЕРЕ БРЕНДА ПРОСТОКВАШИНО ТИМОНИНА АЛИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА.....	94
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	97
СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НАЙДЕНКОВА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	98
НМА КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА ВЕЧКАНОВ АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ.....	102
БАНКОВСКИЙ НАДЗОР КАК ФУНКЦИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БУРМАКИНА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА, ФЕДОРОВА АЛИНА ЮРЬЕВНА.....	105
ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ КЛОВАК ПОЛИНА ОЛЕГОВНА	112
УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ТКАЧЕНКО ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА	116
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ БАНКА ЕРМАРЧЕНКО АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА	119
ВАЖНОСТЬ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА КОБУЛОВ ХОТАМЖОН АБДУКАРИМОВИЧ.....	123
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ВАЛЮТНЫМ ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ В РОССИИ СУХАНОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА	127

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	131
ВЛИЯНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО 9 "ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ" НА УЧЕТ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛЫГИНА ВАЛЕРИЯ ДЕНИСОВНА	132
ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СНЫТКО АННА СЕРГЕЕВНА, КОНЯХИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	135
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ИМПЕРАТИВОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УТКИН АЛЕКСЕЙ ИГОРЕВИЧ	138
РЕГУЛИРОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ КОВАЛЕНКО ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА, БОБРОВСКАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	142
ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ВИДЫ ОТЧЕТНОСТИ КОНЬКОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА	146
ПЕРИОДИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ИНВЕНТАРИЗАЦИИ: ДОСТОИНСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ АЛСАФАДИ АММАР	151
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЦЕЛЯХ МОНИТОРИНГА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КОЛЕСНИКОВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ	154
ЗНАЧИМОСТЬ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, ЛУЦЕВИЧ АННА ВИКТОРОВНА	157
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	160
О ПОСЛЕДСТВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФНС И НОВЫХ СХЕМАХ МОШЕНИЧЕСТВА ШАЛАПУТИНА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА, ЯКОВЕНКО КСЕНИЯ ЕЛЕАЗАРОВНА	161
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	165
ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ ЦЕН НА МИРОВЫХ РЫНКАХ НА ТАМОЖЕННУЮ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ БОРИСКОВА МАРИНА ДМИТРИЕВНА	166
ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ АБИБУЛЛАЕВА АЛИМЕ АЙДЕРОВНА	171

РОЛЬ И МЕСТО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН КЮТИРОВА АЛТАНА ВИКТОРОВНА	174
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ФИЛАТОВ ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ, КАРПАЧЕВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА	177
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	180
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ РАССАДИН АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, АЛИЖОНОВ МУХАММАДЮСУФ АВАЗЖОН, ФОКИН ИГОРЬ АЛЕКСАНДРОВИЧ	181
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗМЕЩЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА АВАНЕСЯН ЭРИК АРТУРОВИЧ	184
УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ СТРУКТУР ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ КОРНЮШИН ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ	187
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОРГАНИЗАЦИЮ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ (ПО МАТЕРИАЛАМ ОТРАДНЕНСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ) КОРОВИН ДАНИИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ	190
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	193
ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ГРИНЧИК ВИКТОРИЯ ЛЕОНИДОВНА, НИКОЛАЕНКОВ АЛЕКСЕЙ ОЛЕГОВИЧ	194
МОДЕЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА МАЗАНЮК АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА	197
РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ МАНДРЫКА КСЕНИЯ МИХАЙЛОВНА	202
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР СОВРЕМЕННОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ЛОЗОВОЙ ИВАН ОЛЕГОВИЧ	205
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	208
АНАЛИЗ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ СТРУКТУРАМИ В СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ ШАЛЯПИНА МАРИНА АНАТОЛЬЕВНА	209
РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОРОБЕЦ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	219

ПРОБЛЕМЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ И ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ ОСАДЧУК ПОЛИНА ВЛАДИМИРОВНА	222
ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И СПОСОБЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЕВПЛОВА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА, ИРТУГАНОВА РЕНАТА АСЕЛБЕКОВНА	225
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	229
КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НАБОКИХ АЛЕКСЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ, РЯТТЕЛЬ АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА, МАФУЛА МАМИК МИКАЛУКИДИ.....	230
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В КУРСЕ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН ГИЛЬМУТДИНОВА ГУЗЕЛЬ МАРАТОВНА	234
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	237
СУБЪЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГАЗЯ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ	238
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КОНСАЛТИНГА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ БАРЫШЕВА АЛЕНА МАКСИМОВНА.....	242
КРИПТОВАЛЮТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ БАБИЧ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, СИВЧИК ДЕНИС ВИКТОРОВИЧ	249
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	252
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ АЗИЗОВА ЭЛЬМИРА ФАХМИЕВНА	253
ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДВОРЯДКИНА ЕЛЕНА БОРИСОВНА, ТАРАСЮК АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА	256
РЕОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ГРУППЫ «FESCO» С ЦЕЛЬЮ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОМАШУНАС ВАЛЕРИЯ ДМИТРИЕВНА.....	259
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ	263
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ СЕМКОВИЧ ЕЛЕНА ТАРАСОВНА.....	264

ФУНКЦИЯ КОББА-ДУГЛАСА КАК ВОЗМОЖНЫЙ ПОДХОД К НЕЛИНЕЙНОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МЧС РОССИИ ЖУКОВ АЛЕКСЕЙ ОЛЕГОВИЧ	268
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИ АДАПТИВНЫХ ОЖИДАНИЙ ВАНИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА, ЖУКОВА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА.....	272
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	276
ВЗАИМОСВЯЗЬ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ БАРАНОВ НИКИТА ВИКТОРОВИЧ.....	277
THE MAIN WAYS OF REALTOR ACTIVITY DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF ARMENIA SEVAK VANIK TORGOMYAN	282
ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ЭКОНОМИКУ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГРЕГАТОРА TRIPADVISOR ФУЛОВ НИКИТА РОДИОНОВИЧ	285
ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЛОКТИОНОВА ГАЛИНА РОБЕРТОВНА, ЛИСЕЙКИНА ОЛЬГА ВИТАЛЬЕВНА, ГУК ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА	288
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА РУШКОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА, ДУМА ДАРЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА, АНДРЮЩЕНКО ЕЛЕНА РОМАНОВНА.....	291
КОНСОЛИДАЦИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ВИД ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ НИЗАМЗАДЕ ТЕЙМУР НИЗАМ ОГЛЫ.....	295
ВЛИЯНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ НА КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СТЕПАНОВА ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА, ГРАНКИНА ИРИНА ЮРЬЕВНА	299
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА И ЕГО МЕСТО В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ КОНСАЛТИНГЕ МАЛАШЕНКО СВЕТЛАНА ИВАНОВНА.....	302
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ МАЛЫХ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ	309
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА СМАКОТИНА ЕЛЕНА РОМАНОВНА.....	316

О НЕОБХОДИМОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ СКОРЛУПИНА ЮЛИЯ ОЛЕГОВНА, РАТАХОВА МАРИНА СЕРГЕЕВНА	320
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ТВЁРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ ЗАХАРОВ МАКСИМ СЕРГЕЕВИЧ, БОГОМОЛОВА ИРИНА ПЕТРОВНА.....	325
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ЧУХРОВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА, ПОПОВА АНГЕЛИНА АЛЕКСЕЕВНА	329

РЕШЕНИЕ
о проведении
5.05.2020 г.

VIII Международной научно-практической конференции
«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА»

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 330

ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В КОМПАНИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ЗАДИКЯН АННА СЕРГЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

*Научный руководитель: Линкевич Елена Федоровна**д.э.н., профессор**ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»*

Аннотация: Совершенствование систем менеджмента и их интеграция позволяют организациям уменьшать общие издержки на качество продукции. В данной статье представлены подходы к внедрению интегрированной системы менеджмента качества в нефтегазовой отрасли. Одними из наиболее востребованных в последнее время систем организационного менеджмента являются интегрированные системы менеджмента (ИСМ), отвечающие требованиям нескольких международных стандартов.

Ключевые слова: интегрированная система менеджмента, система менеджмента качества, менеджмент качества, система, нефтегазовая компания.

APPROACHES TO IMPROVING THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN OIL AND GAS COMPANIES

Zadikyan Anna Sergeevna*Scientific adviser: Linkevich Elena Fedorovna*

Abstract: Improvement of management systems and their integration allow organizations to reduce the overall cost of product quality. This article presents approaches to implementing an integrated quality management system in the oil and gas industry. One of the most popular organizational management systems in recent years is integrated management systems (IMS), which meet the requirements of several international standards.

Key words: integrated management system, quality management system, quality management, system, oil and gas company.

Нефтегазовая промышленность является одной из основных отраслей экономики и играет стратегическую роль в развитии всего нефтегазового комплекса и экономического состояния России. С каждым годом появляются новые технологии по созданию и совершенствованию нефтегазовых продуктов. Но не стоит забывать об исконных продуктах давно вошедших в обиход человека и до сих пор используемых и актуальных.

Нефтегазовые компании преследуют стратегическую цель как непрерывное совершенствование системы менеджмента качества (СМК). В связи, с чем основной ролью системы является удовлетворение потребителя через реализацию улучшения как одного из принципов менеджмента качества.

СМК охватывает весь процесс производства со стадии добычи сырья до реализации конечного продукта его потребителю. Каждое звено такой цепи, влияет на качество продукции на любом этапе, и является частью системы менеджмента качества [1].

Главной целью качества является управление производственными процессами для обеспечения их непрерывной и стабильной работы.

Сегодня для того чтобы нефтегазовая компания оставалась на рынке и была конкурентоспособна, требуется постоянное улучшение нефтегазовой системы качества (НСК). НСК – это разработанная нормативная документация по отраслевым утвержденным требованиям, диктующая постоянное совершенствование для эффективной работы всей организации.

Нефтегазовой промышленности для соответствия требованиям международных стандартов, необходимо внедрять современные стандарты менеджмента качества. Но для совмещения нескольких стандартов требуется создание интегрированной системы менеджмента (ИСМ) как эффективного метода совершенствования управления компанией и ее систем менеджмента, созданных на основе требований систем международных стандартов: ИСО 9001:2015 (СМК), ISO 14001-2016 (система экологического менеджмента), OHSAS 18001:2007 (системы менеджмента охраны здоровья и обеспечения безопасности труда.) и другие. Эти системы стандартов являются основными директивами по улучшению менеджмента компании.

ИСМ создаются с помощью системного подхода к управлению компанией, и соединяет в единую структуру различные аспекты деятельности, значимо влияя на успех компании. Основная цель ИСМ это оптимальное управление рисками (потерями), материальными и организационными ресурсами.

Как было ранее подмечено на сегодняшний день одним из наиболее известных стандартов является ИСО 9001 определяющие СМК. Он направлен на повышение качества товаров и услуг предприятий и организаций, а также их конкурентоспособности на мировом рынке. Стандарты ИСО 9001 применяются для построения СМК на любом предприятии, так как универсален и совместим с остальными стандартами.

С точки зрения международной терминологии СМК является элементом системы менеджмента компании, нацеленной на результативность в области качества, которые могут быть интегрированы в единую систему менеджмента.

Международный стандарт ИСО 9001 определяет процесс разработки, внедрения и функционирования СМК, в соответствии с которым осуществляется сертификация внедренной системы [2, с. 222].

Однако понятие качества продукции (услуг) требуется понимать в более широком смысле. Это касается также проблем экологии, охраны окружающей среды, то есть экологического менеджмента. Опыт европейских, американских, японских компаний показал, что наличие системы экологического менеджмента (СЭМ) в компании является также как и СМК одним из конкурентных преимуществ. Также процесс создания СЭМ в большей степени похож с процессом создания СМК. Это учитывалось при разработке системы стандартов ИСО 14001 для их дальнейшей интеграции.

Построение интегрированной системы менеджмента основывается на принципах международных стандартов управления таких как: «PDCA»; управление рисками, процессный и системный подходы.

«PDCA» является одним из универсальных подходов в переводе означающий «Планируй-Делай-Изучай-Действуй». Процессный и системный подходы используются в качестве интеграционных, в том случае, если в ней участвует СМК или стоит задача повышения результативности и эффективности деятельности компании. Подход управления рисками, применяется организацией для комплексной системы планирования и целеполагания. Данные подходы взаимосвязаны, деятельность любой компании представлена в виде системы процессов, а понятие риска применимо к целям и ходу этих процессов и целям компании в целом. И все это не может осуществляться без соответствия с методологией «PDCA».

Таким образом, ИСМ является следующим этапом развития в совершенствования качества менеджмента, что приводит к успеху нефтегазовые концерны. Создание эффективной и результативной интегрированной системы есть инновационный процесс совершенствования общего менеджмента ком-

пании, в том числе и системы менеджмента качества. Требуется применять индивидуальный подход к каждому процессу создания ИСМ в зависимости от изменений внутренней и внешней среды нефтегазовой компании, ее платежеспособности, рентабельности и нужд потребителей.

Но у любой системы есть недостатки и несовершенства, проблема ИСМ необходимо рассматривать, по крайней мере, в трех направлениях. Первое направление – это разработка новых и корректировка имеющихся стандартов менеджмента с учетом целей, задач и деятельности отдельно взятой нефтегазовой компании.

Второе направление подразумевает создание методов агрегирования систем менеджмента в ИСМ. А третье направление является руководством по созданию ИСМ. Но возникает и еще одна проблема, такая как подготовка кадров для решения первых двух.

На практике данные проблемы легко были решены в таких крупных Российских компаниях как ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», благодаря личному подходу и созданию ИСМ согласно требованиям компании.

Список литературы

1. О. А. Голубенко, Е. Н. Поглазова «Что такое интегрированная система менеджмента (исм)»: Международный научный журнал «символ науки» № 04 – 2/2017.
2. Концепция и технологии менеджмента в отраслевом разрезе: теория и практика: монография// под научн. ред. С. А. Никитина. – Орел: ОГУ имени И. С. Тургенева, 2017. – 222 с.
3. Определение и назначение СМК. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.amu.kz/infocenter/smk/smk.php?ELEMENT_ID=8837/ (27.05.2020).
4. Официальный сайт центра сертификации «РОСПРОМТЕСТ»: Стандарт ISO 9001. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.rosproptest.ru> (27.05.2020).
5. Борисова, Т. А. Системы менеджмента качества: учебное пособие / Т. А. Борисова, В. Я. Дмитриев; под ред. Е. В. Ушаковой; С.-Петерб. ун-т технол. упр. и экон. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2017. – 168 с.

© А.С. Задикян, 2020

УДК 331

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ ДИСТАНЦИИ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ. СОЗДАНИЕ АВТОРСКОЙ МОДЕЛИ

АНДРОНОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА

Магистрант

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

Актуальность: Данная работа посвящена анализу места и роли трудовых ресурсов в организационном капитале предприятия Свердловской дистанции электроснабжения. В ходе работы была выявлена актуальность проблемы, изучена работа различных авторов на эту тему, выявлена важность человеческого капитала в деятельности предприятия, изучены элементы актуальной системы управления персоналом на Свердловской дистанции электроснабжения, и предложены мероприятия, направленные на повышение эффективности механизма управления трудовыми ресурсами на предприятии.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, железнодорожное предприятие, организационная структура, кадровый потенциал, управление, персонал, производительность труда.

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT MECHANISM AT THE SVERDLOVSK ELECTRICAL SUPPLY DISTANCE. CREATION OF THE AUTHOR'S MODEL.

Andronova Tatyana Sergeevna

Abstract: This work is devoted to the analysis of the place and role of labor resources in the organizational capital of the enterprise of the Sverdlovsk power supply distance. In the course of the work, the relevance of the problem was identified, the work of various authors on this topic was studied, the importance of human capital in the enterprise's activity was revealed, the elements of the current personnel management system at the Sverdlovsk power supply distance were studied, and measures aimed at improving the efficiency of the labor management mechanism at the enterprise were proposed.

Key words: labor resources, railway enterprise, organizational structure, human resources, management, personnel, labor productivity.

Проблема эффективной организации производства возникает в связи с ограниченностью факторов производства, одним из которых является: численность персонала. Предприятие в условиях конкуренции имеет небольшую возможность повлиять на цену реализации, поэтому особую роль приобретает эффективность использования имеющихся трудовых ресурсов.

Грамотное обеспечение необходимыми трудовыми ресурсами компании, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов производства и повышения эффективности производства на Свердловской дистанции электроснабжения. Объем и своевременность всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и, как следствие, объем производства, его стоимость, прибыль и ряд других эконо-

мических показателей зависят от наличия трудовых ресурсов и эффективность их использования [8].

Поэтому актуальность выбранной темы определяется тем, что трудовые ресурсы имеют большое значение в организационной системе предприятия, т.к. они представляют основную часть, которая является одним из трех элементов организационного капитала. К человеческому капиталу организации добавляются все знания, навыки и умения, доступные персоналу, оптимальное использование и управление которыми положительно влияет на конечные результаты деятельности компании. Кадровая политика определяет место и роль трудовых ресурсов с учетом специфики деятельности предприятия, в результате чего создается система, содержащая меры, направленные на повышение эффективности их использования. На железнодорожных предприятиях персонал имеет большое значение благодаря непосредственному участию в выполнении основных видов деятельности этих организаций.

Основной целью написания данной работы является разработка механизма управления человеческим капиталом для повышения эффективности деятельности Свердловской дистанции электрообеспечения.

Идея разработки нового механизма управления, позволит создать условия для превращения потенциала человека в человеческий капитал.

Для достижения поставленной цели в работе решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические основы трудовых ресурсов и организационного капитала предприятия;
- проанализирован существующий механизм управления человеческим капиталом;
- разработана авторская модель механизма управления человеческим капиталом.

Предметом исследования являются экономические результаты хозяйственной деятельности, а также причинно-следственные связи экономических явлений и процессов предприятия.

Объект исследования – система управления человеческим капиталом на Свердловской дистанции электрообеспечения.

Методической, теоретической и информационной базой послужили законы Российской Федерации, данные государственной и ведомственной статистики и отчет о финансовых результатах анализируемого предприятия.

В процессе исследования применены методы: анализа, абстрактно-логический и системный подход.

В настоящее время данный вопрос был предметом изучения большого числа авторов. И так, Боброва В.Е. в своей работе изучает инструменты наращивания кадрового потенциала российских железных дорог и говорит, что человеческий капитал – это «...совокупность профессиональных способностей сотрудников, позволяющих осуществлять деятельность максимально эффективно, обеспечивая компании стратегическое преимущество на рынке» [1]. Попова Е.С. считает, что благодаря рациональному управлению трудовыми ресурсами на ОАО «РЖД», «...развитие трудового потенциала выступает одним из основных условий реализации стратегических задач в рамках Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 г.» [3]. Авторы Штыбина К. А. и Сырбу А. Н. утверждают в своей статье, что заработная плата является одним из главных инструментов управления трудовыми ресурсами на Российских железных дорогах. [5].

Одна из приоритетных секторов развития национальной экономики, является железнодорожная отрасль, в настоящее время претерпевает изменения и инновации, основной целью которых является использование инновационных методов управления [4]. В процессе внедрения системы управления персоналом ОАО «РЖД» также использует инновационные методы управления персоналом, которые, в частности, направлены на повышение производительности труда железнодорожников [2].

Трудовые ресурсы и их роль в результативности деятельности Свердловской дистанции электрообеспечения.

В современных условиях под экономическим содержанием трудовой деятельности понимается, взаимодействие работников предприятия с объектами и средствами труда. В качестве экономической категории труд является одним из факторов производства, а косвенным выражением его использования хозяйствующими субъектами является использование имеющихся трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы – Трудовые ресурсы - та часть населения страны, которая способна участвовать в общественно-полезной деятельности в области физического развития, приобретенного образования и уровня профессиональной квалификации [6].

Основными показателями источников работы на дистанции снабжения в Свердловске являются:

1) Численность персонала, состав и структура рабочей силы, использование рабочего времени, соответствие квалификации работников выполненной работе, условиям труда и условиям досуга.

2) Данные о расходах фонда оплаты труда в целом по предприятию и отдельным отраслям, категориям работников, динамике среднемесячной заработной платы, влиянии отклонений численности работников и среднемесячной заработной платы на расходы фонда оплаты труда, исследование темпов роста заработной платы, их отношение к росту производительности труда.

3) Анализ факторов, влияющих на производительность труда, выявление резервов для дальнейшего ее увеличения, уровень производительности труда в организации и в его отдельных подразделениях.

Процент роста производительности труда мы высчитываем по базе, которая берется согласно отчету за год, предшествующего плановому периоду.

Ограничение численности персонала по перевозкам региональным дирекциям устанавливается центральными дирекциями – филиалами ОАО «РЖД», а структурным подразделениям – региональными дирекциями. Они учитывают факторы, которые сокращают численность персонала (внедряют новые технические средства, ресурсосберегающие технологии, улучшают имеющиеся технологии, улучшают эксплуатационные показатели и др.), и учитывают факторы, которые повышают потребность в контингенте (вновь вводимые производственные объекты и производственные мощности) [12].

Анализировать показатели выполнения плана по труду необходимо по дистанции в целом, а также отдельно по видам деятельности.

К основным показателям выполнения плана по труду можно отнести:

- производительность труда;
- контингент работников;
- среднемесячная заработная плата;
- фонд оплаты платы.

Можно сделать вывод, что квалифицированный персонал является основным условием непрерывного производственного процесса, он обеспечивает хорошо слаженную и точную работу, которая гарантирует безопасность движения поездов на Свердловской дистанции электроснабжения.

Анализ трудовых показателей на Свердловской дистанции электроснабжения.

Анализ показателей работы является одной из основных частей анализа компании. К основным задачам анализа рационального использования трудовых ресурсов можно отнести:

- изучение и оценку обеспеченности предприятия и его структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям и профессиям;
- определение и изучение показателей текучести кадров;
- выявление резервов трудовых ресурсов, их более полное и эффективное использование.

Проведем анализ использования трудовых ресурсов на ЭЧ-3 (табл.1)

Таблица 1

Анализ укомплектованности штата дистанции электроснабжения

Наименование показателя	Единица измерения	2016 г.		2017 г.		Отклонение от плана и факта		
		факт	план	факт	план	+,-	к плану, %	к 2016 г., %.
Списочная численность	чел.	375	382	373		-9	97,6	99,5
Руководители	чел.	55	62	59		-3	95,1	107,3
Специалисты	чел.	139	140	138		-2	98,6	99,3
Рабочие	чел.	181	180	176		-4	97,8	97,2

Структура численности дистанции по категориям персонала изображена на рисунке 1.

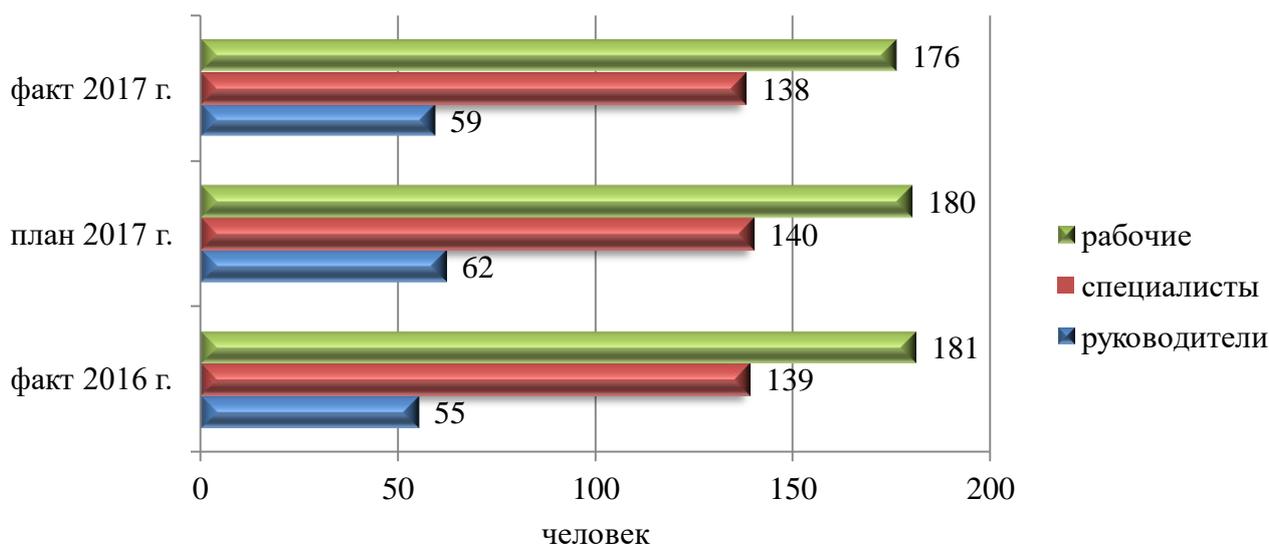


Рис. 1. Структура численности дистанции по категориям персонала

В результате анализа укомплектованности штата дистанции ЭЧ-3 было выявлено, что списочная численность дистанции снизилась на 2 человека в 2017 году по сравнению с 2016 годом. При этом не были выполнены планы 2016 года по всем сотрудникам данной дистанции. На руководящих должностях недостаёт 3 сотрудника, специалистов – 2 сотрудника и рабочих – 4 человека.

Численность работников дистанции определяется отдельно для выполнения эксплуатационных работ, капитального ремонта и прочих работ. Для выполнения эксплуатационных работ дистанция планирует контингент в соответствии с номенклатурой расходов по основным производственным группам.

Чтобы охарактеризовать перемещение и потребление труда, необходимо рассчитать эти показатели:

- коэффициент оборота рабочей силы по приему $K_{\text{прием}}$;
- коэффициент оборота рабочей силы по выбытию $K_{\text{выб}}$;
- коэффициент текучести $K_{\text{тек}}$;
- коэффициент постоянства $K_{\text{пост}}$.

Движение кадров в Свердловской дистанции электроснабжения показано в таблице 2.

Таблица 2

Движение кадров в дистанции электроснабжения

Показатели	Единица измерения	2016 г. факт	2017 г. факт	Изменения, %
Среднесписочная численность персонала	человек	370	368	99,5
Принято	человек	57	55	96,5
Уволено в том числе:	человек	61	64	104,9
по собственному желанию	человек	22	24	109,1
Коэффициент оборота по приему		0,15	0,14	93,3
Коэффициент оборота по выбытию		0,06	0,07	116,7
Коэффициент текучести кадров		0,16	0,17	106,3
Коэффициент постоянства кадров		0,84	0,83	98,8

Движение кадров в Свердловской дистанции электроснабжения изображено на рисунке 2.

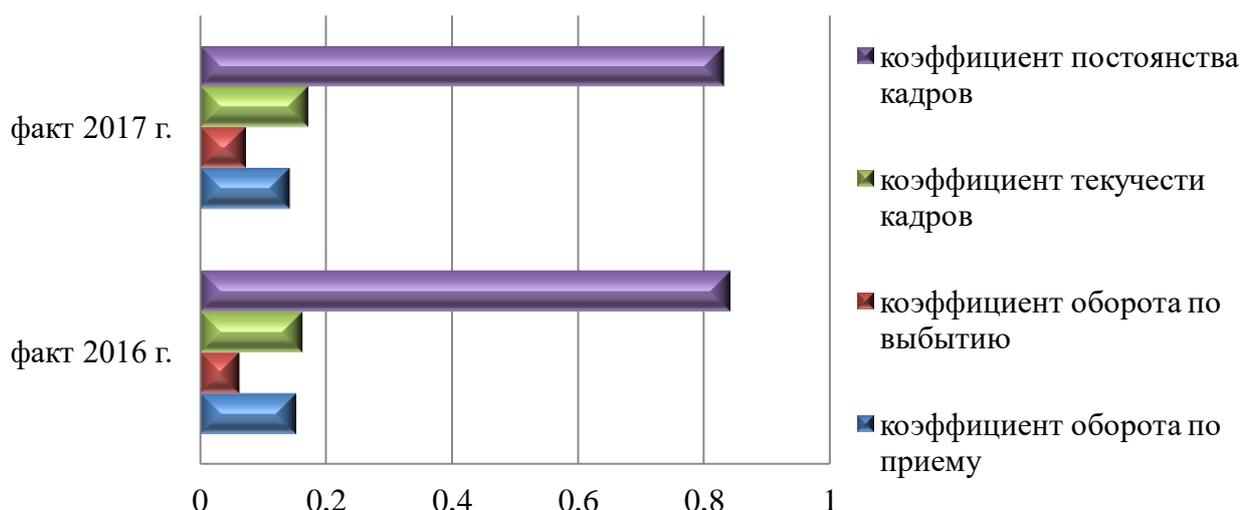


Рис. 2. Динамика коэффициентов, характеризующих движение кадров

Проанализировав движения кадров можно сказать, что коэффициенты оборота по приему снизились на 6,7 %, постоянство кадров на 1,2 % в 2017 г. по сравнению с 2016 г. Коэффициент оборота по выбытию увеличился на 16,7 %. Коэффициент текучести кадров увеличился на 6,3 %. Это свидетельствует о том, что за 2017 год на дистанции ЭЧ произошло увольнений работников больше чем поступило на работу, что отразилось на уменьшении среднесписочной численности персонала.

Проведем анализ динамики производительности труда.

Рост производительности труда создает реальные условия для увеличения уровня заработной платы, но в то же время уровень роста ЗП не должен превышать темпы роста производительности труда.

Производительность труда работников, занятых на эксплуатации в дистанции электроснабжения определяется – выработкой в тонно-километрах брутто $\sum P_{бр}$ по всем видам движения, приходящейся на одного работника эксплуатационного штата.

Оценка выполнения плана и динамики производительности труда проведена в таблице 3.

Таблица 3

Анализ производительности труда

Наименование показателей	Единица измерения	2016 г.	2017 г.		Изменения, %	
		факт	план	факт	к плану	к 2016 г.
Объем перевозок	млн т-км брутто	33 812	36 574	37 197	101,7	110,0
Среднесписочная численность	человек	370	380	368	96,8	99,5
Производительность труда	млн т-км брутто/чел.	91,38	96,25	101,08	105,02	110,62

Производительность труда за рассматриваемый период увеличилась на 9,7 млн т-км брутто/чел, данное изменение произошло за счет влияния факторов:

1. В большей степени за счет увеличения объема перевозок на 3 385 млн т-км брутто или на 10 %, под влиянием данного фактора производительность труда увеличилась на 1,64 млн т-км брутто/чел.

2. Снижение среднесписочной численности на 2 человека, оказало положительное влияние на производительность, за счет этого производительность труда увеличилась на 3,19 млн т-км брутто/чел.

Анализ затрат на оплату труда и средней заработной платы показан в таблице 4.

Таблица 4

Анализ расходования фонда заработной платы

Наименование показателя	Единица измерения	2016 г.		2017 г.		Отклонения от плана и факта	
		факт	план	факт	+,- к 2016 г.	в %	
						к плану	к 2016 г.
Среднесписочная численность	чел.	370	380	368	-2	96,8	99,5
Фонд заработной платы–всего	тыс. руб.	140 000	145 000	146 000	6 000	100,7	104,3
Среднемесячная заработная плата–всего	руб.	31 531,5	31 798,2	33 061,6	1 530,1	104,1	104,9

Выполнив анализ можно сделать вывод о том что, фонд оплаты труда за анализируемый период увеличился на 6 000 тыс. руб. на данное изменение повлияло:

1. Увеличение среднемесячной заработной платы на 1 530,1 руб. или на 4,9 %, за счет этого фонд оплаты труда увеличился на 8 222,373 тыс. руб.

2. Уменьшение среднесписочной численности работников на 2 человека, что меньше планового показателя на 12 человек, за счет чего фонд оплаты труда уменьшился на 756,9 тыс. руб.

Вознаграждение труда является неотъемлемой частью управления предприятием, а эффективность его работы во многом зависит от его уровня, поскольку заработная плата является одним из наиболее важных стимулов в рациональном использовании труда.

Рассчитаем соотношение темпов роста производительности труда и среднемесячной заработной платы на основании таблицы 5.

Таблица 5

Соотношение роста среднемесячной заработной платы и производительности труда

Наименование показателя	Единица измерения	2016 г.		2017 г.		Изменения, %	
		факт	план	факт	к плану	к 2016 г.	
Объем перевозок	млн т-км брутто	33 812	36 574	37 197	101,7	110,0	
Среднесписочная численность	чел.	370	380	368	96,8	99,5	
Производительность труда	млн т-км брутто/чел	91,38	96,25	101,08	105,02	110,62	
Фонд заработной платы	тыс. руб.	140 000	145 000	146 000	100,7	104,3	
Среднемесячная заработная плата	руб.	31 531,5	31 798,1	33 061,6	104,1	104,9	
Темп роста реальной заработной платы	%			104,7			
Индекс потребительского рынка (ИПЦ)	%			100,2			
Соотношение темпов роста реальной заработной платы к росту производительности труда	%			94,6			

На рисунке 2.3 изображено соотношение темпов роста заработной платы к росту производительности труда.



Рис. 3. Динамика изменения производительности труда и реальной заработной платы

По данным таблицы видно, что среднемесячная заработная плата работников Свердловской дистанции электроснабжения за 2017 г. составила 33 061,6 руб. Соответственно темп роста номинальной заработной платы составляет 104,9 %. Находим темп роста реальной заработной платы, через индекс потребительских цен: $(104,9 \% / 100,2 \%) * 100 = 104,7 \%$. Анализируя отношение роста реальной заработной платы к росту производительности труда, видно, что рост заработной платы не превышает рост производительности, а отстает на 5,4 % на основании этого можно сделать вывод, что дистанция работает эффективно.

Особенности человеческого капитала на Свердловской дистанции электроснабжения.

Управление человеческим капиталом ориентировано на долгосрочную перспективу и направлено на достижение конкурентного преимущества для компании путем развития навыков сотрудников, повышения эффективности и поддержания ключевых компетенций сотрудников.

На Свердловской дистанции электроснабжения механизм управления человеческим капиталом основан на нескольких принципах: [7]:

- управленческая деятельность - стимулирование творческого проявления интеллектуального потенциала работников с целью создания интеллектуального капитала и получения экономической прибыли;

- гибкость и адаптивность – готовность к смене сотрудников, что гарантирует постоянное улучшение и развитие человеческого капитала в компании;

- открытость и доступность знаний - Свобода делиться, распространять и использовать опыт (формальный и неформальный), который обеспечивает эффект умножения организационных знаний и многовариантности их превращения в интеллектуальный капитал организации.

Механизм управления человеческим капиталом на ЭЧ-3 можно представить в виде последовательности управленческих воздействий, которая состоит из следующих этапов:

- 1) оценка внешних факторов, разработка стратегии;
- 2) планирование и проектирование рабочих процессов;
- 3) формирование, накопление и воспроизводство человеческого капитала;
- 4) оценка эффективности и отдачи от инвестиций в человеческий капитал.

Управление человеческим капиталом начинается с оценки внешней среды, прежнего влияния внешних факторов: экономических, социальных, этических потребностей общества, уровней технологического развития как части промышленного развития или сфере деятельности, состояния рынка труда.

Следующим этапом является стратегическое планирование: разработка целей и задач, разработка долгосрочной стратегии управления человеческим капиталом и критериев оценки результатов работы (материальные, ценностные, социально-психологические, организационные и экономические

показатели). На этом этапе разрабатываются квалификационные требования к персоналу, проводится анализ нормативно-правовой базы в соответствии с профессиональными критериями, а затем уточняется в соответствии со стратегическими целями организации. Персонал, должностные инструкции и внутренние правила работы созданы. Разработана система обучения и повышения квалификации. Разработаны системы мотивации персонала и основы корпоративной культуры.

Авторская модель механизма управления человеческим капиталом на Свердловской дистанции электроснабжения.

Технологическое развитие меняет все сферы экономики, включая рынок труда. Автоматизация процессов, развитие робототехники, создание нейронных сетей и искусственного интеллекта все больше включаются в нашу реальность. «Машины» начинают конкурировать с людьми за рабочие места. Простые производственные функции постепенно переходят на автоматизацию или роботов. Работник находится в сложной ситуации – его заставляют либо учиться, либо совершенствовать свои навыки, потому что он боится, что его не будут использовать или оставят позади [8].

Поэтому перед каждой компанией стоит задача развития интеллектуальной экономики, экономики, основанной на знаниях, – среды, в которой могут быть раскрыты навыки каждого человека, которая в первую очередь характеризуется социальной направленностью.

Одной из их задач является улучшение благосостояния людей посредством самореализации, здорового образа жизни и гармонии профессионального успеха и личного комфорта.

Развитие экономики знаний – это возможность снизить растущий риск социальной напряженности и создать условия для роста тех, кто хочет развиваться, и для адаптации тех, кто еще не готов развивать навыки и профессионализм.

Лояльность России к работодателям отрицательна, работодателям, в свою очередь, не хватает навыков работников, особенно интеллектуалов, а рынок труда не является гибким и не подвержен новым форматам организации труда, отвечающим развитию современных технологий.

На Свердловской дистанции электроснабжения работникам не хватает навыков и компетенций. В то же время доля работников с профессиональным образованием (с высшей и более высокой технической квалификацией) увеличивается из года в год.

Можно утверждать, что квалификация сотрудников в компании повышается формально. Однако исследования показывают, что персоналу не хватает кадров. При анализе персонала выяснилось, что на руководящих должностях недостаёт 3 сотрудника, специалистов – 2 сотрудника и рабочих – 4 человека.

В большинстве случаев компании не хватает практического опыта, способности взаимодействовать с другими людьми, а также навыков планирования и определения приоритетов. Навыки, которые нужны компании для эффективной работы, зависят от группы работников. Тем не менее, есть одна общая характеристика: компания практически не указывает на отсутствие навыков подсчета, чтения и письма ни в одной из групп своих сотрудников. Профессиональные навыки менеджера в целом соответствуют требованиям компании. Тем не менее, лидер должен улучшить лидерские качества, способность принимать инновационные решения и умение работать с людьми [12]. Все эти навыки являются ключом к успешным руководящим позициям.

Внедрение IT-приложения на Свердловской дистанции электроснабжения

Важным конкурентным преимуществом организации является человеческий капитал. Современный человеческий капитал как фактор развития общества формируется за счет инвестиций в образование, профессиональную подготовку, здравоохранение, знания, предпринимательские навыки, информационную поддержку, безопасность и экономическую свободу населения, а также в науку, культуру и искусство. Помимо финансов и информационных технологий, человеческий капитал является важным фактором деловой активности [9].

В управлении человеческим капиталом нет тенденций, они постоянно совершенствуются и развиваются. Преобразование области управления человеческим капиталом – это автоматизация HR-процессов в сотрудничестве с IT-технологиями. Управление человеческим капиталом в современных условиях бизнеса требует новых технологий и инноваций.

На свердловской дистанции электроснабжения предлагаю внедрить современные мобильные HR-технологии для управления человеческим капиталом на основе облачных и социальных веб-приложений. Мобильные HR-технологии являются важной частью комплексной инициативы компании по управлению человеческим капиталом.

Внедрение ИТ-технологий как своего рода механизма управления человеческим капиталом будет способствовать эффективному управлению талантами организации в режиме реального времени и разработке инновационных программ для привлечения лучших талантов [10].

ИТ-приложения помогут ускорить процесс подбора и обучения новых сотрудников. Учебные материалы используются, чтобы расширить возможности и помочь существующим сотрудникам.

Совершенствование корпоративных технологий управления человеческим капиталом на Свердловской дистанции электроснабжения выступит существенным резервом повышения конкурентоспособности предприятия и необходимым фактором его устойчивого развития.

ИТ-приложение охватывает различные организационные единицы. Имея ряд навыков управления человеческим капиталом, вы можете приобрести навыки, опыт, карьеру и мотивацию людей у сотрудников компании, которые видны и управляемы.

Рассмотрим инструменты управления человеческим капиталом: [11]:

- кадровое планирование;
- управление талантами;
- сеть;
- подготовка;
- повышение квалификации;
- подбор персонала.

Кадровое планирование является одним из компонентов системы управления человеческим капиталом. Для обеспечения стратегических деловых и финансовых целей.

На Свердловской дистанции электроснабжения планирование персонала оптимизирует количество сотрудников и стоимость модели компании и быстро достигнет стратегических деловых и финансовых целей.

Управление талантами – это набор процессов управления персоналом, которые интегрированы друг с другом. Это означает, что деятельность по управлению талантами больше, чем сумма отдельных частей. Это также означает, что стратегия управления талантами должна использовать весь свой потенциал. Другими словами, управление талантами – это процесс, направленный на повышение эффективности работы с помощью интегрированных методов управления персоналом. Таким образом, это одна из ключевых функций человеческих ресурсов. [10].

Сеть является новым инструментом для инновационного управления человеческим капиталом организации. Он поможет развить самые необходимые навыки в современной жизни – построение и поддержание долгосрочных, высококачественных деловых отношений. [7].

С внедрением ИТ-технологий в процессы управления персоналом набор вспомогательных функций становится важнейшим инструментом управления персоналом при отборе сотрудников. Например, одна из самых передовых технологий найма – это социальные сети, которые являются современными и многообещающими источниками новых контактов, а также эффективными и бесплатными инструментами поиска сотрудников. Социальные сети имеют интегрированную стратегию найма и инструменты найма, которые можно использовать для поиска сотрудников мобильным, интерактивным и привлекательным способом.

Профессиональный профиль в социальных сетях станет альтернативой традиционной системе. Видео резюме, как правило, становятся популярны на мировом рынке. Видео резюме экономит время, и вместо того, чтобы читать бесконечные примеры шаблонных отзывов, позволит найти подходящего сотрудника для организации [11].

Следовательно, современный механизм управления человеческим капиталом требует системного подхода и позволит Свердловской дистанции электроснабжения выбирать правильных людей и полнотой развивать их для организационных целей. Для того чтобы обеспечить конкурентное преимуще-

ство и экономическое развитие, компания должна применять современные инновационные технологии и методы управления человеческим капиталом.

Оценка готовности руководства предприятия перейти на новую модель управления в этой области в первую очередь анализируется представлением руководством места и роли человека в компании, в отношении его конкурентоспособности, готовности руководства к изменениям идей, желание руководства вносить организационные изменения, приемлемый объем и методы этих изменений.

Список литературы

1. Боброва В. Е. Инструменты формирования кадрового потенциала ОАО «РЖД» // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2017. №13. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-formirovaniya-kadrovogo-potentsiala-oao-rzhd> (дата обращения: 25.04.2020).
2. Лapidус Б. М. Проблемы и задачи повышения производительности труда в ОАО «РЖД». Бюллетень объединенного научного совета ОАО «РЖД». № 3. 2016. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26696519> (дата обращения: 25.04.2020).
3. Попова Е. С. Управление трудовыми ресурсами в ОАО «РЖД» / Е.С. Попова, Ю.А. Пикалин // Научные исследования: теория, методика и практика. «Интерактив плюс». 2018. № 4. (дата обращения: 25.04.2020).
4. Рачек С.В. Экономические аспекты стратегического управления трудовыми ресурсами на современном этапе развития холдинга ОАО «РЖД». Фундаментальные исследования. 2015. № 11 (часть 6). URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39726> (дата обращения: 25.04.2020).
5. Штыбина К. А., Сырбу А. Н. Анализ использования фонда заработной платы в качестве инструмента управления трудовыми ресурсами на ОАО «Российские железные дороги» // Вестник науки и образования. 2018. №17-2 (53). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-ispolzovaniya-fonda-zarabotnoy-platy-v-kachestve-instrumenta-upravleniya-trudovymi-resursami-na-oao-rossiyskie-zheleznye-dorogi> (дата обращения: 25.04.2020).
6. Гастев А. К. Трудовые установки / А. К. Гастев. М. : Прогресс, 2016.
7. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. М. : НОРМА, 2017. 448 с.
8. Дубровина И. А. Экономика труда / И. А. Дубровина, А. С. Каменский. М. : Дашков и К, 2012. 230 с.
9. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент / А. Т. Зуб. М. : ТК Велби : Проспект, 2018. 472 с.
10. Ивасенко А. Г. Инновационный менеджмент / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, А. О. Сизова. М. : КноРус, 2019. 416 с.
11. Илышев А. М. Стратегический конкурентный анализ в экономике России / А. М. Илышев, Н. Н. Илышева, Т. С. Селевич. М. : Финансы и статистика : ИНФРА-М, 2017. 480 с.
12. Кибанов А. Я. Управление персоналом : энциклопедия / А. Я. Кибанов М. : ИНФРА-М, 2017. 554 с.
13. Официальный сайт РЖД: www.rzd.ru/. Дата обращения: 21.05.2020 г.

© Т.С. Андропова, 2020

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ-ЮГРЕ

КОЛМАКОВ ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧМагистрант
БУ ВО «Сургутский государственный университет»*Научный руководитель: Подустов Сергей Павлович*
к.э.н., доцент
БУ ВО «Сургутский государственный университет»

Аннотация. В работе рассматривается современное состояние развития и проблемы конкурентоспособности малого бизнеса в ХМАО. Проведена статистическая оценка показателей развития малого бизнеса в регионе и выявлены факторы, влияющие на конкурентоспособность малого бизнеса. Результатом исследования являются направления по повышению конкурентоспособности малого бизнеса в ХМАО.

Ключевые слова: малый бизнес, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, ХМАО.

PROBLEMS OF SMALL BUSINESS COMPETITIVENESS IN THE KHANTY-MANSI AUTONOMOUS OKRUG-YUGRA

Kolmakov Victor Vladimirovich*Scientific adviser: Podustov Sergei Pavlovich*

Annotation. The paper considers the current state of development and the competitiveness of small businesses in the Khanty-Mansi Autonomous Okrug. A statistical assessment of small business development indicators in the region was carried out and factors affecting the competitiveness of small businesses were identified. The result of the study are directions to improve the competitiveness of small businesses in Khanty-Mansi Autonomous Okrug.

Key words: small business, competitiveness, competitiveness factors, KMAO.

Предприятия малого бизнеса, составляя значительную часть ВВП, обеспечивая рост занятости, развивая рискованные, наукоемкие и инновационные формы деятельности, благоприятствуют экономическому росту. Создание среднего класса в нынешних условиях, который предопределяет высокий уровень качества жизни общества, идет одновременно с развитием малого бизнеса, на котором основывается его развитие.

Субъектам бизнеса все труднее приспосабливаться к факторам внешней среды, которые влияют на эффективность хозяйствования. В особенности тяжело, несмотря на гибкость и приспособляемость, малому бизнесу.

Поскольку предпосылки для конкурентоспособности малого бизнеса в регионах России значительно различаются в зависимости от территориального расположения и других факторов, то нами бы-

ло принято решение провести исследование на примере одного из регионов - ХМАО.

Малый бизнес сегодня - это социально-экономический фундамент, без которого не может стабильно развиваться любое инновационно-ориентированное государство. Малый бизнес во многом определяет качество и структуру внутреннего валового продукта (ВВП), темпы экономического роста [7]. Малое и среднее предпринимательство значительно способствует социальному и региональному развитию из-за того, что являются примером инициативности и действенности. В России на данное время малый бизнес только начинает развиваться. Хотя много малых субъектов бизнеса в России имеют длительность своего существования не более двух лет, есть определенные перспективы на позитивное развитие малого бизнеса в нашей стране и регионах.

Рассмотрим сущность малого бизнеса с точки зрения научного и нормативного подходов. Научный подход исходит из анализа теоретических исследований по теме сущности малого бизнеса. А.В. Виленский считает, что малый бизнес - это определенный набор предприятий и организаций, соответствующих законодательно определенным критериям и имеющий собственную специфику развития [5].

А.В. Кузин считает малого предпринимательства обособленной сферой бизнеса, для которой необходим особый режим хозяйствования, поскольку данная сфера является локомотивом экономики и основой формирования среднего класса в стране [6].

По мнению А.В. Маслова, МБ - это сфера предпринимательства, в которой малый бизнес (ИП, микро и малые предприятия) в основном находится в сфере торговли и услуг, а средние фирмы функционируют в тех сферах, где формируется более значительная добавленная стоимость - в строительстве, обрабатывающей индустрии, аграрном секторе [8].

Гражданским Кодексом дается такое определение малому и среднему бизнесу: это сектор экономики, включающий в себя малые и средние частные организации и индивидуальных предпринимателей [1].

Федеральный закон «О развитии малого предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ говорит о том что: субъектами малого предпринимательства являются прошедшие регистрацию в едином государственном реестре юридических лиц потребительские кооперативы (за исключением государственных и региональных унитарных организаций), коммерческие предприятия и предприниматели - физические лица, занесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющих предпринимательскую деятельность без основания юридического лица, и кроме того крестьянские хозяйства [2].

В ХМАО малый бизнес играет значительную роль в экономике региона. По итогам 2018г. количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства ХМАО соответственно составляет цифры, показанные в таблице 1.

Таблица 1

Количество субъектов МБ в ХМАО на 01.01.2019г.

Показатель	ХМАО
Количество малых предприятий	2006
Количество микропредприятий	23758
Количество индивидуальных предпринимателей	24491

составлено автором по данным [10]

Среднесписочная численность работников МБ на 1 января 2019г. составила в ХМАО - 90483 чел.

В силу исторической ориентированности российской экономики на поддержку крупного бизнеса текущий уровень развития малого предпринимательства в регионе остается низким - доля малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте составляет около 30% на 2019г. (рисунок 1).

В связи с некоторым ростом экономики динамика показала положительную тенденцию в 2016-2019гг. На данный момент развитие малого предпринимательства - один из важнейших приоритетов России и в исследуемом регионе.

Доля занятых в секторе малого предпринимательства в регионе составляет в среднем 35% (рисунок 2).

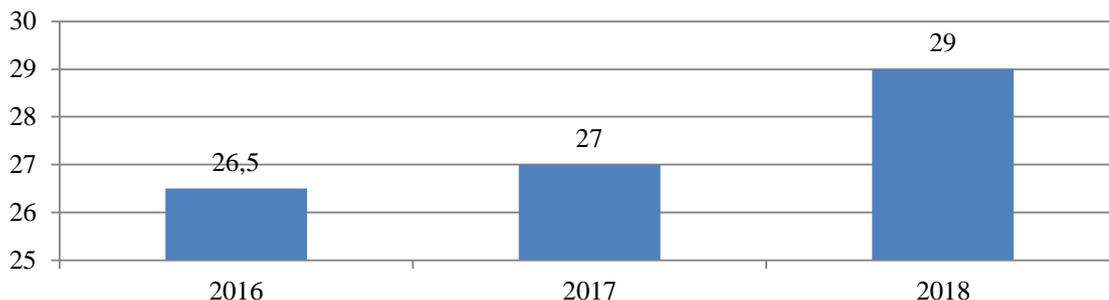


Рис. 1. Динамика доли малого предпринимательства в ВВП ХМАО в 2016-2018гг., %
составлено автором по данным [10]

Доля занятых в сфере малого предпринимательства возросла в связи с ростом экономики в целом, борьбы с нелегальной занятостью, прекращением банкротств предприятий.

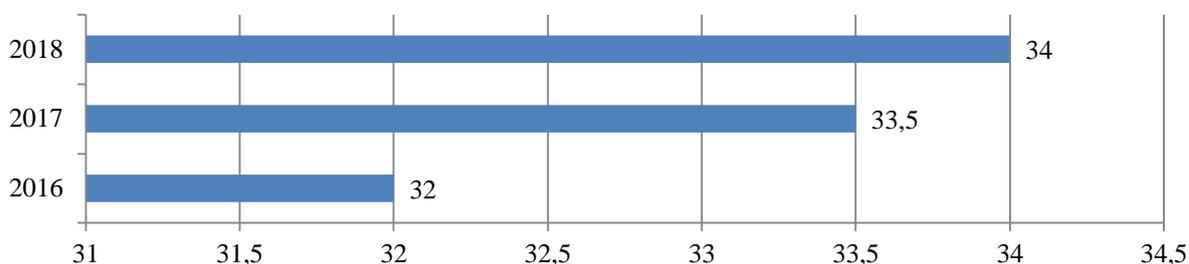


Рис. 2. Динамика доли занятых в МБ в регионе в 2016-2018гг., %
составлено автором по данным [10]

Промышленный сектор (нефтегазовая промышленность и обрабатывающие (в основном - лесхозы) производства) занимает долю 71%, что более, чем вдвое превышает средние показатели по России (31,9%). Это обусловлено наличием полезных ископаемых в сфере энергетики на территории региона, а также значительных лесных массивов. Но в данной сфере малое предпринимательство практически не задействовано, поэтому в экономике региона малый бизнес представлен в основном следующими сферами: рыночные услуги (торговля, связь, транспорт, финансовые услуги, другие рыночные услуги) занимают в ней около 75%; 7% приходится на сельское хозяйство (оленоводство, рыбное хозяйство, дикоросы), строительство - 9%, промышленный сектор - 7% (рисунок 3).

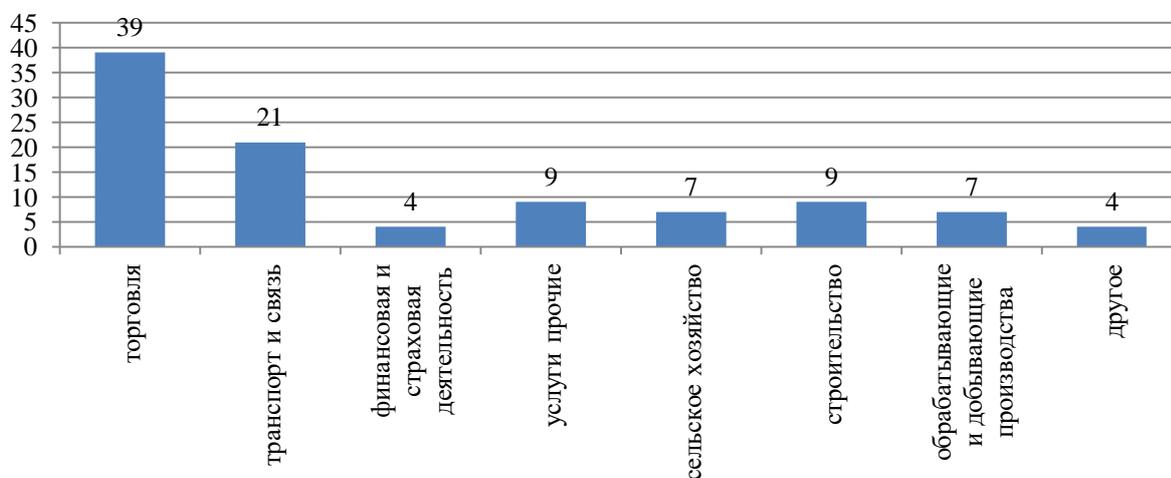


Рис. 3. Отраслевая структура деятельности малого предпринимательства в регионе на 01.01.2019г., %

составлено автором по данным [10]

Базовые показатели малого предпринимательства и ведущих отраслей промышленности в регионе за 2018 год показаны в таблице 2.

Таблица 2

Базовые показатели малого предпринимательства и ведущих отраслей в регионе за 2018 год

Базовые показатели	МБ	Обрабатывающая и добывающая промышленность	Сельское хозяйство	Машиностроение
Количество предприятий	50421	125	41	15
Среднесписочная численность работающих, тыс. человек	90,5	102,5	55,1	14,2
Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг (Для МП – Объем оборота), млн.рублей	191554	151475	135423	13890
Инвестиции в основной капитал, млн.рублей	5750	31478	5012	1480
Налоговые поступления (Для МП - ЕНУС и ЕНВД), млн.рублей	2112,3	12436,7	6876,1	612,9

составлено автором по данным [10]

По данным таблицы отметим, что малого предпринимательства в регионе по своим показателям достиг уровня ведущих отраслей. В частности, в ХМАО численность работающего населения уступает лишь обрабатывающей и добывающей промышленности, что связано с большим количеством предприятий нефте-газовой отрасли.

Проведенный анализ отчетов органов власти о развитии предпринимательства позволил выявить следующие основные проблемы конкурентоспособности малого предпринимательства ХМАО:

- проблемы, связанные со значительной зависимостью ХМАО-Югры от мировых цен на нефть и от добычи полезных ископаемых;
- концентрация большей части доходов в сфере торговли;
- нехватка основных фондов у предпринимателей, налоги и страховые взносы;
- необходимость подготовки и переподготовки кадров для малого бизнеса (управление финансами, менеджмент, бухгалтерский учет и т.п.) - по причине оттока людей с образованием и потенциальных управленцев в другие, менее северные регионы;
- нехватка свободной недвижимости и высокая стоимость аренды помещений;
- трудности с первоначальным накоплением;
- сложность получения кредита, жесткие условия кредитования и недостаточный уровень финансирования. Из-за современной экономической ситуации в стране, а именно: ослабление курса национальной валюты, инфляции, снижении темпов экономики предприниматели не хотят инвестировать, в связи с возможными рисками;
- транспортная труднодоступность отдельных территорий.

Эксперты сферы малого бизнеса выделяют 3 основных фактора, влияющих на развитие малого бизнеса и повышение его доли в экономике региона:

1. Условия спроса в регионе.
2. Специфика отраслевой структуры экономики региона.
3. Региональный бизнес-климат – совокупность условий для развития малого предпринимательства в регионе [3].

Если рассматривать эти факторы применительно к Ханты-Мансийскому автономному округу, то необходимо отметить, что в округе невысокий уровень спроса на продукцию: отсутствие крупных городских агломераций не способствует формированию единого крупного локального потребительского

рынка для всего спектра платных услуг, поэтому становление рынка услуг не может идти в автономном округе так же быстро, как в крупных городах страны.

Специфика отраслевой структуры характеризуется недостаточной диверсификацией экономики, основная часть которой приходится на долю топливно-энергетического комплекса [4].

Первые два фактора относятся к базовым и наиболее сложно поддаются изменению. Третий фактор – региональный бизнес-климат – можно изменить, и региональные власти уже стремятся создать как можно более благоприятные условия для развития малого бизнеса в регионе путем осуществления таких видов поддержки, как: микрофинансирование, компенсация процентной банковской ставки, обеспечение гарантий по обязательствам, организация консультаций, семинаров и выставок.

По нашему мнению, деятельность органов управления в сфере поддержки малого предпринимательства в ХМАО важно осуществлять по основным трем направлениям:

- финансовая поддержка малого предпринимательства;
- имущественная поддержка малого предпринимательства;
- информационно-консультационная поддержка.

Охарактеризуем их более детально в таблице 3.

Таблица 3

Направления поддержки малого предпринимательства в регионе

Направление	Формы реализации
Финансовая поддержка малого бизнеса	- субсидии малому предпринимательству; - содействие развитию кредитования малого бизнеса; - предоставление налоговых льгот малому бизнесу путем внедрения различных льготных режимов налогообложения.
Имущественная поддержка малого предпринимательства	- предоставление муниципального и государственного недвижимого имущества в аренду по льготным условиям; - предоставление муниципального и государственного недвижимого имущества в собственность по льготным условиям; - создание бизнес-инфраструктуры для развития предпринимательства.
Информационно-консультационная поддержка малому и среднему бизнесу	- создание инфраструктуры консалтинга предпринимательства; - создание информационной среды развития предпринимательства.

составлено автором по данным [10]

Предложенные в таблице 3 направления и формы реализации в стратегической перспективе за счет повышения конкурентоспособности МБ региона дадут возможность повысить уровень социально-экономического развития, качество и уровень жизни населения в ХМАО. Опыт данного региона можно будет применить в схожих по условиям развития МБ регионах РФ.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 1 от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 18.12.2019)
2. Федеральный Закон №209-ФЗ «О развитии малого предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 (с изменениями и дополнениями). - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения 18.12.2019)
3. Распоряжение Правительства ХМАО-Югры от от 9 июня 2017 года № 339-рп «О внесении изменений в распоряжение Правительства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 22 марта

2013 года № 101-рп «О Стратегии социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры до 2020 года и на период до 2030 года».

4. Распоряжение Правительства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 22 марта 2013 года № 101-рп «О Стратегии социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры до 2020 года и на период до 2030 года».

5. Виленский А.В. Особенности российского малого предпринимательства// Экон. журн. ВШЭ. - 2019. - № 2. - С. 11-13.

6. Кузин А.В. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России и за рубежом // Социум. – 2018. - №8. - С. 25-27.

7. Малое и среднее предпринимательство: организация, экономика, управление / Под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 312 с.

8. Маслов А.В. Малый бизнес. – М.: Альянс Медиа, 2016. - 365 с.

9. Официальный портал Федеральной службы статистики. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 02.12.2019).

10. Сайт Правительства ХМАО-Югры - <https://gov.admhmao.ru>. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: (дата обращения 18.12.2019).

УДК 33

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

ЯХИНА ДИНАРА ИЛЬШАТОВНАстудентка 4 курса ИНЭФБ,
БашГУ

Аннотация. В данной статье рассматриваются теоретические основы оценки результативности труда персонала. Выделены методы оценки результативности труда персонала. Обосновывается роль и необходимость оценки результативности труда персонала.

Ключевые слова: оценка результативности труда, методы оценки результативности труда персонала, эффективность и результативность.

Annotation. This article discusses the theoretical basis for evaluating the performance of personnel. The methods of evaluating the performance of personnel are highlighted. The role and necessity of evaluating the performance of personnel is justified.

Key words: labor performance assessment, methods for evaluating the performance of personnel, efficiency and effectiveness.

Цифровая эпоха набирает обороты – с каждым годом растет количество данных и их обработка. Сегодня каждая вторая компания задается вопросом о будущих ролях и задачах сотрудников, пересматривает свои процессы и подходы к управлению персоналом.

Персонал – это совокупность всех работников, занятых в трудовой деятельности, а также на баланс (входящих в штатный состав) это набор трудовых ресурсов, которые доступны для предприятий, которые необходимы для выполнения определенных функций, деятельности и достижения долгосрочного развития организации [1].

Как никогда вопрос оценки результативности персонала стал актуальным. Для выявления уровня эффективности выполнения работы каждым работником проводится оценка результативности труда работника. Фирма при оценке эффективности труда персонала преследует цель, выявить как действия работающих людей влияют на результативность деятельности всего предприятия. Оценка эффективности труда для работника позволит повысить эффективность работы, получить адекватное вознаграждение за работу, подняться по карьерной лестнице.

Сам процесс оценки результативности персонала основан на сравнении показателей работы конкретного сотрудника с запланированными для данного периода работы и должности показателями. Для этого перед началом оценки необходимо поставить четко измеримые задачи. Результативность работы сотрудника может выражаться, например, в объеме продаж за месяц, в количестве реализованных проектов, числа повторных обращений к общему объему клиентской базы, сумме прибыли или количестве заключенных сделок.

Понятно, что оценка должна происходить по разным критериям, в зависимости от выполняемой работы. Ведь очевидно, что дизайнер и бухгалтер, либо юрист и учитель не могут оцениваться по одному критерию.

Количественные показатели - количество проделанной работы за отчетный период

- производительность труда объем продаж в натуральном выражении объем продаж в рублях (выручка) количество привлеченных клиентов количество заключенных контрактов

Качественные показатели - насколько качественно выполнена работа

- количество ошибок в выполненных заданиях уровень брака степень удовлетворенности клиентов выполнение установленных стандартов поведения и обслуживания компетенции

Индивидуальные показатели - оценка личных качеств и потенциала работника

- личностные качества (с помощью психологических методик) особенности рабочего поведения (дисциплина, помощь товарищам по работе, внимание к клиентам) деловые качества (инициативность, ответственность, самостоятельность и др.) образование квалификация (опыт работы, уровень профессиональных знаний и навыков)

Рис. 1. Критерии оценки результативности труда персонала (примеры) [2, С.186]

Критерии оценки результативности персонала это ни что иное как характеристика работы и рабочего поведения, устанавливающие, по мнению экспертов, необходимые стандарты, которых должен достичь исполнитель, чтобы как организация, так и работник могли реализовать свои цели. Это могут быть нормы, образцы, стандарты, плановые показатели, выполнение которых позволит организации добиться поставленных целей.

Для того чтоб было понимание среди персонала и работодателя в результатах труда персонала, такие оценки необходимо проводить регулярно. Для чего это нужно? Это и процесс оценки, и инструмент коммуникации. Такие мероприятия имеют важное значение на всех ступенях управления персоналом.

Для оценки результатов труда применяются различные методы. Каждый метод имеет как достоинства, так и недостатки, поэтому каждому руководителю при выборе метода оценки персонала необходимо подходить индивидуально. Рассмотрим достоинства и недостатки методов оценки результативности персонала в таблице 1.

Таблица 1
Достоинства и недостатки методов оценки результативности персонала [2]

Метод оценки результативности труда персонала	Достоинства	Недостатки
Метод установления стандартов и нормативов	получение объективных данных о результатах работы возможность использования полученных данных в готовом виде в различных аналитических и статических отчетах организации прозрачность методов сбора информации	часто бывает трудно установить объективные нормативы и стандарты при изменении нормативов в большую сторону могут возникнуть конфликты в коллективе высокие затраты времени и труда при проведении наблюдений психологическое давление на объект наблюдения

Продолжение таблицы 1

Метод оценки результативности труда персонала	Достоинства	Недостатки
Метод письменных характеристик	получение развернутой характеристики об объекте оценки возможность оценить мнение клиентов и партнеров о работе с работником, а значит - получить информацию о представлении организации во внешней среде	субъективность получаемых данных трудоемкость обработки получаемых данных отзывы могут быть различными по объему и качеству содержания большая вероятность получения искаженных данных
Метод ранжирования	возможность сравнить работников между собой непосредственно в ходе применения методики возможность для руководителя глубоко проанализировать деятельность работников и взглянуть на них под другим углом оценка работника по нескольким критериям позволяет выявить его зоны роста и слабые стороны простота использования	субъективность получаемых данных отсутствие объективных количественных показателей результатов труда невозможность использования для годовой оценки, так как за столь длительный промежуток работник может изменить в той или иной характеристике при большом количестве работников (более 10) применение метода может быть трудоемким
Метод заданного распределения (квотирования)	возможность оценить качественные показатели деятельности и сравнить работников между собой наглядное представление лучших и худших работников отражение интересов бизнеса по оптимальной численности работников	зачастую полученные результаты не подкреплены детальным обоснованием или наглядными количественными показателями жесткие рамки квотирования могут создать искусственное завышение или занижение результатов работников неверно определенные квоты приведут к тотальной ошибке полученных результатов
Система управления по целям	получение объективных данных о результатах деятельности работников возможность оценить эффективность деятельности по важнейшим для бизнеса целям с учетом периода проведения оценки увязка целей работника с целями организации понятные и прозрачные показатели оценки труда при взаимосвязи с системой оплаты труда, дает работникам возможность влиять на размер вознаграждения обеспечение упорядоченности и системности деятельности возможность оценить все категории персонала	для внедрения системы необходимы определенный опыт, знание методики и время необходимость преодоления сопротивления работников на внедрение системы возрастает роль руководителя, так как без качественной обратной связи не будет возможности проводить промежуточный контроль и корректировку целей

Сравнительный анализ достоинств и недостатков, представленный в таблице 1, позволяет сделать вывод, что наиболее полной и объективной методикой оценки результативности труда персонала является система управления по целям. С ее помощью можно не только оценить все категории персонала различного уровня, но и увязать цели организации с задачами каждого работника [2, с. 191].

Таким образом, проведение оценки результативности персонала необходима для эффективной деятельности каждой фирмы. В случае обнаружения низкой эффективности от проведенных мероприятий следует изменить подходы к проведению мотивационной политики, опираясь на потребности, и ожидания работников, согласованные с целями и задачами предприятия.

Список литературы

1. Зайнетдинова, И.Ф. Оценка деятельности работников организации: учеб.-метод. пособие / И.Ф. Зайнетдинова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 120 с.
2. Митрофанов А.Е. Обоснование подходов к оценке результативности труда персонала организации / А.Е. Митрофанов // Вестник университета. – 2016. – №12 – С. 185-191

УДК 336.71

THEORETICAL FOUNDATIONS OF BANKING SERVICES FOR INDIVIDUALS IN A COMMERCIAL BANK

AKHMETOVA AIGULCandidate of Economic Sciences, Docent
Korkyt Ata Kyzylorda State university, Kazakhstan

Abstract. In modern economic conditions, the development of banking services for individuals is carried out by increasing the share of services provided by a commercial Bank. The growth of new banking services exacerbates interbank competition, which requires a commercial Bank to focus more and more on customers-individuals. Crisis phenomena in the economy require searching for internal sources of financing. For a commercial Bank, the main source is attracting savings from individuals. Expanding banking services can reduce Bank risks and increase capital.

Key words: banking services, commercial banks, cash, borrowed funds, bank capital, banking services, financial resources.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация. В современных экономических условиях развитие банковского обслуживания физических лиц осуществляется за счет увеличения доли услуг, оказываемых коммерческим банком. Рост новых банковских услуг обостряет межбанковскую конкуренцию, это требует от коммерческого банка все большей ориентации на клиентов - физических лиц. Кризисные явления в экономике требуют поиска внутренних источников финансирования. Для коммерческого банка основным источником является привлечение сбережений физических лиц. Расширение банковских услуг может снизить банковские риски и увеличить капитал.

Ключевые слова: банковские услуги, коммерческие банки, денежные средства, заемные средства, банковский капитал, банковское обслуживание, финансовые ресурсы.

Nowadays, the formation of the resource base of banks has changed significantly. Need for investment resources, an increase in bank capital for business development, and ensuring social and economic security of the population causes an

Banking customer service is traditionally divided into commercial and retail

Commercial institutions in Kazakhstan strive to provide an extensive range of operations and services for their customers with the goal of increasing profits, increasing profitability and competitiveness. An efficiently built banking system has a large client base and contributes to the formation of significant domestic financial resources.

Banks are the connecting link between economic entities - business and the public. Encouraging individuals to save and accumulate funds suggests that credit institutions can not only concentrate temporarily available funds in the banking sector, but also interest individuals to accumulate them. This is facilitated by a flexible deposit policy of banks due to approval of high interest rates on deposits; guarantee of the safety of funds in customer accounts; reliability of the banking system and a wide range of banking services.

Current banking conditions for individuals focus on the need to optimize the process of providing services and products. Infrastructure and branch network is the main problem of banks today. There are branches located at a remote distance from small settlements, so individuals have difficulty accessing banks to resolve their issues. The problem was solved by remote banking (RBS) via the Internet, a virtual bank and new generations of cell phones. The advantage of this banking service is practicality, mobility and ease of maintenance.

All elements of bank attractiveness cannot be considered separately in the formation of the marketing policy of the bank, because it is based on a comprehensive model of the bank's work with customers, which is based on their grouping as actual and potential customers, segmentation - in terms of their uniform needs and behavior. Today there is a decrease in advertising, which is main source of customers, focused on banking products and services, an increase on deposits and credit cards through television and "outdoor" advertising. "Outdoor" advertising include telephone conversations and SMS distribution, mailing and personal communication with customers in the bank. Also, the number of cross-brand events combined with other brands is growing. Banks in the framework of image promotion organize costly events with a demonstration of the "strength of their own brand."

Consequently, modern banks become more advanced and are striving for those channels that are familiar and convenient for a modern person.

In order to search for new and modernize existing channels for promoting banking products and services in banks, activities are organized in several directions:

a) Market research in search of new preferences for the financial needs of customers - individuals: monitoring of customer preferences in the banking market; the development and update of banking products and services under the influence of behavioral patterns from the tendency of customers to purchase a banking product;

b) The use of alternative sales channels: avoiding direct sales of products in bank branches for remote customer service for individual impact on the client; expanding the range of services sold through alternative sales channels by including a wide range of cross-products.

This organization of banking services to individuals is aimed at solving the main problems and aim at high-quality service to individuals, providing a wide range of products and services at affordable prices, reliable and faithful interaction with customers.

The rules for the execution of banking operations are regulated by the Bank of Kazakhstan. Types of banking operations are defined in the Law of the Republic of Kazakhstan "On Banks and Banking Activities". Banking operations are:

- To attract funds of individuals in deposits (demand and for a certain period);
- Placement of attracted funds on its own behalf and at its
- Purchase and sale of foreign currency in cash and non-cash forms;

Banks also have the right to carry out the following transactions:

- Issuance of guarantees for third parties, providing for the fulfillment of obligations in cash;
- Acquisition of the right to demand from third parties the performance of obligations in cash;
- Trust management of cash and other property under contracts with individuals;
- Leasing operations and provision of consulting and information services.

So, a banking operation is a methodology of banks that is required by laws and regulations of the Bank of Kazakhstan, which they are required to perform in order to provide specific services to individuals.

1. Operations to service individuals, such as currency exchange, opening of a deposit to a client.
2. Corporate and retail operations involve the provision of financial services for the interaction of individuals with organizations.
3. Conditionally retail operations that include the types of operations that are carried out by legal entities in connection with their commercial activities.
4. Retail operations for VIP clients that relate to trust management of funds, securities and real estate of the client.
5. Operations with an account and operations without an account. For example, cash currency exchange, sending a transfer, receiving cash from an ATM, etc.

6. Banking services are divided into specific and non-specific. Specific services include the following operations: deposit, credit and settlement.

By economic content, deposits are divided into three groups: time deposits, demand deposits, saving deposits of the population.

Credit operation is the main service of the bank for individuals. Some banks in the total amount of assets account for the bulk of credit operations, due to which banks receive most of the income and therefore they are called "large".

7. Settlement operations of banks are carried out in non-cash and cash form. On behalf of individuals, banks open various accounts from which various payments, taxes, salaries, etc. are made. With all these calculations, banks act as intermediaries between sellers and buyers, companies, tax authorities, budget institutions and the public. Settlements are made using modern equipment facilitating fast communication and technical processing of documents received by banks.

8. Cash transactions (traditional banking operations). In modern legislation, they are not included in the basic operations that make up the bank, but by their purpose they reflect the essence of banking. It does not seem that banks engaged in deposits, lending and settlements do not conduct cash transactions.

An intermediate position between traditional and non-traditional services is occupied by additional operations for individuals: in cash and non-cash conversion operations (foreign exchange transactions), with securities, with precious metals and bullion.

Features of banking services for individuals are as follows:

- The provision of banking services involves the use of funds in various forms and qualities (cash, payment and settlement documents);

- Intangible banking services take on a specific character based on contractual relationships;

So, the needs of individuals in financial services do not reflect a wide variety, rather banks, as regulators of money circulation seek to introduce new tools to raise funds from the population.

References

1. Gorodetskaya T. B. Risks in complex financial services / T. B. Gorodetskaya // Young scientist. - 2015. - № 7. - pp. 58-62.

2. Evlanov D. E. Consumer lending as a sphere of competitive struggle of Russian banks / D. E. Evlanov // Innovative science, 2016, no. 14, Pp. 325-328.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ПЕРСОНАЛА

**МАНУКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,
ДРОНОВ ВАСИЛИЙ СЕРГЕЕВИЧ**

Студенты
Санкт-Петербургский государственный университет

Аннотация: Данная работа посвящена изучению компетентностного подхода в системе развития персонала. Актуальность темы обусловлена повышением уровня интеграции моделей компетенций в развитие сотрудников различных компаний, что объясняется зависимостью результативности труда работника от наличия необходимых компетенций. Внедрение модели компетенций позволяет достигать цели организации и выводит деятельность компании на более высокий уровень.

Ключевые слова: компетентностный подход, развитие персонала, компетенция, управление персоналом, менеджмент.

COMPETENT APPROACH TO PERSONNEL DEVELOPMENT

**Manukova Elena,
Dronov Vasilii**

Abstract: This work is devoted to the study of the competency-based approach in the personnel development system. The relevance of the topic is due to an increase in the level of integration of competency models in the development of employees of various companies, which is explained by the dependence of employee productivity on the availability of necessary competencies. The introduction of a competency model allows us to achieve the goals of the organization and takes the company to a higher level.

Key words: competent approach, personnel development, competence, personnel management, management.

Развитие человеческих ресурсов- подход к управлению людьми в компании, целью которого является достижение конкурентных преимуществ путем стратегического размещения квалифицированного и лояльного персонала, и при котором используется комплекс культурных, структурных и кадровых техник.

В литературе, посвященной таким областям как менеджмент и управление персоналом представлено два подхода к развитию персонала:

1. Узконаправленный подход, который относится к области развития практики обучения, планирования карьеры, повышения квалификации.

2. Подход системного характера, в котором управление человеческими ресурсами- интегрированная, сознательная и целостная деятельность по совершенствованию связанных с работой знаний и поведения. При этом используется широкий спектр обучающих методов и стратегий. Именно этот подход соответствует требованиям современного менеджмента и актуален в условиях экономики знаний.

[1]

Компетентностный подход является одним из наиболее популярных среди современных подходов к развитию персонала, что выражается в тенденции роста числа российских и зарубежных компа-

ний, использующих данный подход к развитию сотрудников. В 2020 году более 70% государственных и коммерческих компаний придерживаются компетентностного подхода. Популярность компетентностного подхода к развитию сотрудников организации обусловлена повышением эффективности труда и наиболее успешным достижением стратегических целей компании при его использовании.

Характерными чертами компетенций при их использовании в развитии персонала относятся (табл.1):

Таблица 1

Характерные черты компетенций

Характерная черта	Описание
интегративность	одновременное взаимодействие знаний, навыков, способностей, опыта, личных качеств, создающее эффект синергии
практическая направленность	применение знаний и умений в практической деятельности
ценностно-мотивационная направленность	ориентация на действие и непрерывное развитие

Источник: Завьялова Е.К., Латуха М.О.- Управление развитием человеческих ресурсов: учебник-СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2017-252 с

При интеграции модели компетенций в корпоративное развитие персонала необходимо создавать условия в которых бы поощрялось стремление сотрудников к обучению и развитию.[2]

Отличительными чертами применения компетентностного подхода к корпоративному развитию персонала от традиционного являются:

1. переход от воспроизведения знаний к их применению (ориентация на действие, способы и методы действия),
2. развитие способностей работать в меняющихся условиях без готового алгоритма к действиям, умения работать в нестандартных ситуациях,
3. создание условий для раскрытия потенциала, открытого обмена знаниями,
4. акцент на развивающих методах обучения с использованием информационных технологий, практических учебных материалов,
5. направленность стратегии развития на решение конкретных задач для компании, практико-ориентированность получаемых навыков и развиваемых компетенций.

При внедрении и использовании компетентностного подхода в корпоративном развитии персонала необходимо соблюдение ряда принципов. Одним из наиболее важных является принцип системности, который выражается в необходимости взаимосвязи между целью, задачами, методами компетентностного подхода и долгосрочных и краткосрочных целей организации.

Принцип актуальности заключается в использовании новейших практик и внедрении опыта наиболее успешных компаний в развитие персонала.

Принцип непрерывности – деятельность в области использования компетентностного подхода в управлении персоналом должно ориентироваться на поступательное обучение и развитие сотрудников для улучшения выполнения работы, создания потенциала для роста и развития в течение всего времени работы в организации.

Принцип преемственности – доминирующие ценности, уникальные знания, навыки и опыт, приобретенные работниками в организации, должны распространяться внутри нее, чтобы улучшить результаты работы, сохранить и преумножить ее конкурентные преимущества.

Принцип опережающего развития – расширение профессионального кругозора и компетентности сотрудников, чтобы создать запас знаний, навыков и умений, который может потребоваться при решении сложных проблем или нестандартных задач организации в будущем.[3]

Таким образом, в последние годы наблюдается рост числа компаний, использующих модель компетенций в корпоративном развитии сотрудников, что обусловлено соответствием этого метода

требованиям современности и наличием потребностей организаций в построении правильной траектории развития персонала.

Список литературы

1. Завьялова Е.К., Латуха М.О.- Управление развитием человеческих ресурсов: учебник- СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2017-252 с (дата обращения: 24.03.2020)
2. Алавердов А.Р. Развитие человеческого капитала организации // Управление человеческими ресурсами организации. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. Глава 13. С.509-560 (дата обращения: 05.04.2020)
3. Зоткин А.О., Натейкина Ю.О. Компетентностный подход в управлении персоналом/ А.О. Зоткин, Ю.О. Натейкина// Экономические науки. №1. 2015. С.85-86. — URL: <https://research-journal.org/economical/kompetentnostnyj-podxod-v-upravlenii-personalom/> (дата обращения: 19.04.2020)
4. Рак, В.Е. Обучение и развитие персонала, как фактор повышения эффективности системы управления персоналом/ В.Е. Рак // Кадровое дело. No 12. 2016. С. 17-19. (дата обращения: 06.05.2020)

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОИЗВОДСТВЕ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ 2020 ГОДА

ОЗДАМИРОВ РАСУЛ ВИСМАДИЕВИЧ

Магистрант

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

*Научный руководитель: Антонова Надежда Леонидовна**к.э.н., доцент**БУ ВО «Сургутский государственный университет»*

Аннотация: В данной статье автором рассмотрены проблемы менеджмента на производстве после пандемии 2020 года. Автором также сделан прогноз развития предприятий на перспективу. Подчеркивается важность защиты предприятий при сохранении устойчивости бизнеса. Рассмотрены основные меры поддержки различных секторов экономики в условиях всемирной пандемии COVID-19 и после нее.

Ключевые слова: проблемы, нестабильность, пандемия, анализ, оценка, производство, развитие, результат, экономический эффект, кризис.

PROBLEMS OF PRODUCTION MANAGEMENT AFTER THE 2020 PANDEMIC

Ozdamirov Rasul Vismadievich*Scientific adviser: Antonova Nadezhda Leonidovna*

Abstract: In this article, the author considers the problems of production management after the 2020 pandemic. The forecast of the development of enterprises in the future. Business protection while maintaining business resilience. The main measures to support various sectors of the economy in the context of the global pandemic COVID-19 and after it are considered.

Key words: problems, instability, pandemic, analysis, assessment, production, development, result, economic effect, crisis.

Актуальность темы заключается в том, что в связи со сложившейся обстановкой в мире по причине заболеваемости коронавирусом производственные предприятия оказались в кризисной ситуации. Люди вынуждены оставаться дома, а государственные органы власти ограничивают деятельность бизнеса. Предприятия теряют не только клиентов, но и свою прибыль. В этих условиях предприятия пытаются как-то выжить и сохранить свои позиции на рынке услуг. Считаем, что необходимо найти действенные инструменты осуществления для своей деятельности и механизмы управления ей в сложившейся ситуации.

Считаем, чтобы исправить проблемы менеджмента придется приложить немало усилий. В-первых, вместо задач экономического развития через достижение максимальной эффективности в международном товарном обмене на первое место выйдет протекционизм и локализация производ-

ственных цепочек с максимальной добавленной стоимостью на национальной территории. Прочность цепочки поставок становится важнее эффективности ее частей. Быстро произойдет реальная цифровизация — все, что можно перевести в цифровой формат и сделать удаленно, будет переведено в ближайшее время. Бумажные контракты и совещания на тридцать человек с личным присутствием уже ушли в прошлое.

Во-вторых, произойдет изменение самих корпоративных структур - многие задачи могут выполняться совместными усилиями работников, трудящихся удаленно в корпоративных сетях. Офисов с open space на сотни человек не будет, а сама корпоративная структура станет более «плоской». Пропадут несколько управленческих уровней. Определяющим успех компании станет способность ее руководства быстро вырабатывать и реализовывать решения.

Также, упрочится связь бизнеса с государством. Крупные инвестпроекты перестанут быть частным делом какой-то компании. Государство как регулятор, определяющий правила, и как сторона, ожидающая от бизнеса общественного блага в виде занятости, налогов, защиты окружающей среды и социального развития территории, будет вовлечено в процесс проектирования и бизнес-планирования с самого начала проекта. В ответ бизнес может рассчитывать на поддержку государства в экстремальных обстоятельствах.

Для крупного бизнеса главный вызов сегодня — это устойчивость производственно-финансовых цепочек. Поэтому требуется принятие государством на себя части рисков, связанных с финансированием крупных производств. Для этого подходит утверждение лимитов выдачи госгарантий системообразующим предприятиям. Это может быть сделано правительством на основании единых отраслевых правил, подготовленных министерствами. Казначейство должно вести единый реестр госгарантий, которые должны предоставляться сроком на три года бесплатно. Под эти гарантии коммерческие банки смогут продолжать кредитовать предприятия, многие из которых нарушат нормативы достаточности капитала.

Стоит так же сказать, что карантинные меры и ведение бизнеса во время него так же повлияют на его работу уже после пандемии. Суть в том, что многие корпорации во время карантина перевели своих постоянных работников на дистанционную форму осуществления труда. Время показало, что данный метод работы на много эффективнее и приятнее даже для самих сотрудников. Не нужно опаздывать на работу, находясь в пробку, не нужно придерживаться чужого распорядка дня, не нужно тратить лишнее время. Кроме сотрудников оценили дистанционную форму работы и сами компании, и корпорации.

Как выяснилось, такая форма работы требует намного меньше времени. Карантинные меры показали, что менеджмент способен работать на расстоянии намного лучше, эффективнее, чем на местах. Задания в электронной форме вместо беготни по офису, электронные письма вместо пачки бумаг – данные нововведения показали, как можно изменить работу сотрудников к лучшему. Таким образом, пандемия показала корпорациям новый способ модернизации менеджмента и работы предприятий в целом. Другое дело, что есть риск, что многие люди могут потерять работу – на расстоянии и в электронном виде для работы нужно намного меньше людей.

Другой вариант развития событий, столь же вероятный, как и предыдущий - полная автоматизация работы сотрудников. Этот вариант предлагает корпорациям уменьшение расходов на управляющий персонал. То есть, полное сокращение расходов на менеджмент.

Но если исключить данный вариант, то главной проблемой менеджмента на период пандемии становится распределение рабочей силы в новых условиях. Работников ждут решения – какие процессы можно и стоит автоматизировать, какие сотрудники будут более эффективны на дистанционном варианте работы, каких стоит оставить на местах, а каких и вовсе уволить.

Увольнение станет глобальной проблемой для менеджмента после пандемии. Во-первых, это будет способом стабилизировать экономическое положение компании, так как убытки были огромными и штат сотрудников лишь увеличивает их. Во-вторых, действительно выяснится, что ту же работу может выполнять меньшее количество людей. В любом случае, бизнес уже не станет прежним. Пандемия показала, что можно распределить силы сотрудников более эффективно. От такой выгоды ни одна

корпорация не способна отказаться [2, с.111].

Из наиболее пострадавших секторов, являющихся основными опорами экономики страны, рынок нефти. Нефтяной рынок воодушевился новостями о возможном реанимировании сделки ОПЕК+ по сокращению добычи, разорванной в начале марта. Но даже если основным экспортерам удастся договориться об ограничении добычи, это снимет только часть проблем для нефтяных котировок и рубля - для заметного же восстановления нужно окончание пандемии. По словам главы российского минэнерго Александр Новак, сокращение спроса на нефть в мире сейчас составляет 10-15 млн баррелей в сутки, а вскоре может увеличиться до 20 млн. Чтобы его частично нивелировать, нужно совокупное снижение производства на 10 млн баррелей с участием всех нефтедобывающих стран, в том числе и США. Никаких действительных перемен в лучшую сторону на рынке не произошло до сих пор. Эпидемия коронавируса так и не остановлена, страны ужесточают карантин, потребление нефти падает, как и спрос на нефтепродукты, в первую очередь на автомобильное топливо в Европе, США и странах АТР [5, с.400].

Соответствующие организации и лица пытаются найти наиболее подходящие стратегии обеспечения стабильности как нефтяного, так и рублевого и других производительных секторов страны, однако пандемия отсекала каждое из этих желаний.

По нашему мнению, жизнь уже никогда не будет такой, как до коронавируса, многие реалии изменятся во всем мире. Среди них стоит отметить самые основные.

Вместо задач экономического развития через достижение максимальной эффективности в международном товарном обмене на первое место выйдет протекционизм и локализация производственных цепочек с максимальной добавленной стоимостью на национальной территории. Прочность цепочки поставок становится важнее эффективности ее частей. Быстро произойдет реальная цифровизация - все, что можно перевести в цифру и сделать удаленно, будет переведено в ближайшее время. Бумажные контракты и совещания на тридцать человек с личным присутствием уже ушли в прошлое; На корпоративном уровне произойдет возврат к фундаментальным правилам ведения бизнеса: бизнес должен приносить прибыль, закредитованный бизнес уязвим и в долгосрочной перспективе ненадежен, запасы ликвидности важнее желания все оптимизировать. Эпоха, когда стартапы хвалились своим *cashburningrate*, ушла в прошлое. *Cashistheking*, как и сто лет назад; Произойдет изменение самих корпоративных структур — многие задачи могут выполняться совместными усилиями работников, трудящихся удаленно в корпоративных сетях. Офисов с *openspace* на сотни человек не будет, а сама корпоративная структура станет более «плоской». Пропадут несколько управленческих уровней. Определяющим успех компании станет способность ее руководства быстро вырабатывать и реализовывать решения; Упрочится связь бизнеса с государством. Крупные инвестпроекты перестанут быть частным делом какой-то компании. Государство как регулятор, определяющий правила, и как сторона, ожидающая от бизнеса общественного блага в виде занятости, налогов, защиты окружающей среды и социального развития территории, будет вовлечено в процесс проектирования и бизнес-планирования (благо оно все перейдет в цифру) с самого начала проекта. В ответ бизнес может рассчитывать на поддержку государства в экстремальных обстоятельствах [3, с.99].

В связи с введением самоизоляции во время пандемии, вырос спрос на сервис доставки товаров, продуктов. Большинство интернет-магазинов пользуется невероятным спросом. Кроме того, многие сферы жизни, в том числе образование и медицина перешли в онлайн-формат. Поэтому можно сделать вывод, что одним из наиболее перспективных направлений рынка во время пандемии и после нее будет бизнес по доставке различных товаров и предоставление онлайн-услуг. Что касается владельцев ресторанов и общепитов, то они несут большие потери из-за отсутствия клиентов. И даже после разрешения посещения общественных мест, люди не сразу вернуться в них, т.к. все равно будет оставаться боязнь заболеть. Поэтому владельцам, следует также ввести доставку готовых блюд на дом и переqualифицировать персонал, чтобы полностью не оборотиться. А, например, репетиторы или фитнес-тренеры могут продолжить свою работу переведя ее онлайн-формат. Таким образом, база клиентов не будет утеряна, и граждане смогут продолжать саморазвиваться на «удаленке». Исследователи в области экономики отмечают, что в данных условиях в связи с возникшим спросом на электронные услуги, увеличилось количество форм удаленного мониторинга и управления техническими системами, кото-

рые вошли в обиход не только в промышленности, а также в транспорте и сельском хозяйстве.

После окончания пандемии 2020 г., произойдет скачок в производстве и усовершенствовании техники дополнительной-реальности. Специалисты в данной области стараются создать технологии, чтобы любая компания могла от простых видеоконференций через Zoom или Skype и чатов в мессенджерах перейти к моделированию реальных совещаний с комфортным представлением рабочих материалов, активной дискуссией и так далее. Помимо этого, известная российская компания разработала и выставила на рынок, современные технологии по моделированию синхронного перевода. Таким образом, можно без проблем поддерживать связь с иностранными партнерами, не прибегая к услугам специалиста [1, с.100].

Трансформации могут подвергнуться и такие традиционные направления бизнеса, как строительство. Например, вновь появится спрос на строительство обычных загородных поселений дальше от больших мегаполисов. Ситуация в стране показала, что большинство населения покидало свои квартиры и переселялось на дачи. И это будут не просто деревянные дома, а небольшие эко-комплексы в окружении природы, но при этом оборудованные современными технологиями для комфортной дистанционной работы.

После пандемии, произойдет спрос на локальный туризм и сферы развлечения внутри страны, хотя данная отрасль на сегодняшний день является одной из самых пострадавших в условиях сложившегося кризиса. Ведь значительное число людей после окончания эпидемии станет более настроено относиться к путешествиям за границу.

Компании «KellyServices» и «Авито Работа» 25 мая 2020 года решили провести опрос и выяснить, что происходит в крупных компаниях во время пандемии коронавируса. В ходе этого исследования было опрошено около 66 тысяч человек, проживающих в восьми федеральных округах России: в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Владивостоке, Ростове-на Дону, Нижнем Новгороде, Самаре, Екатеринбурге, Краснодаре и Казани. По результатам опроса, наиболее спокойной обстановкой с трудоустройством населения остается в тех городах, в которых расположено большое количество предприятий: в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону и Нижнем Новгороде. Стоит отметить тот факт, что данное исследование показало, что ситуация в Екатеринбурге с некоторой стороны является проблемной – респонденты, работающие менеджерами, сообщили, что найм новых сотрудников в большинстве крупных компаний Екатеринбурга приостановлен [4, с.112].

Несмотря на это, в остальных крупных городах России в период самоизоляции некоторые компании продолжают нанимать новых сотрудников. Наибольшее количество компаний, увеличивших набор сотрудников зафиксировано в Москве, Ростове-на-Дону, а также в Казани.

Довольно непростая ситуация с коронавирусом, сложившаяся в России, с большой вероятностью может привести не только к финансовым проблемам и утрате ведущих позиций крупных компаний на рынке, но также и к потере лояльности и трудоспособности сотрудников, без сил которых преодолеть этот мировой кризис предстает невозможным. Таким образом, работа в условиях пандемии коронавируса стала проверкой на стойкость для многих работодателей и их персонала. По результатам опроса, более трети респондентов планируют сменить работодателя при первой же возможности после снятия ограничений, еще 38% опрошенных не решили, как поступят после окончания пандемии. И только 26% заявили, что планируют остаться на текущем рабочем месте у прежнего работодателя, так как он проявил себя как лидер и с достоинством преодолел трудности текущей ситуации.

Настроение работников в связи с сложностями управления бизнесом в режиме самоизоляции, а также с резким падением доходов, по результатам исследования, резко ухудшилось. Только треть опрошенных работодателей отметили, что настроение их сотрудников в компании осталось прежним. Однако большинство респондентов утверждает, что настроение в профессиональном коллективе ухудшилось или даже существенно ухудшилось. Рост мотивации, связанный с возможностью работы из дома, отметили лишь 5% респондентов.

Для крупного бизнеса главный вызов сегодня - это устойчивость производственно-финансовых цепочек. Поэтому требуется принятие государством на себя части рисков, связанных с финансированием крупных производств. Для этого подходит утверждение лимитов выдачи госгарантий системооб-

разующим предприятиям. Это может быть сделано правительством на основании единых отраслевых правил, подготовленных министерствами. Казначейство должно вести единый реестр госгарантий, которые должны предоставляться сроком на три года бесплатно. Под эти гарантии коммерческие банки смогут продолжать кредитовать предприятия, многие из которых нарушат нормативы достаточности капитала.

Для балансирования бюджета можно ввести прогрессивную шкалу подоходного налога от 0 (с доходов до двух МРОТ) до 18% (с доходов более 100 млн руб. в год).

Но следует различать меры поддержки крупного бизнеса от мер, требующихся для МСБ. Специфика сегмента МСБ заключается в том, что он находится где-то посередине между крупными корпорациями и физическими лицами: эти клиенты требуют определенного подхода. Компании МСБ всегда ограничены в ресурсах. Так, для МСБ главная проблема - способность платить заработную плату персоналу и арендные платежи в условиях, когда выручка сократилась в несколько раз. Представляется целесообразным, чтобы социальные платежи для предприятий МСБ были полностью обнулены на ближайшие два-три года. Если персонал будет сокращен, страховые взносы все равно никто не заплатит.

Этот тяжелейший кризис дает возможность экономическим субъектам достроить систему взаимодействия «государство — население — бизнес», сделав ее более современной и нацеленной на развитие.

Список литературы

1. Адизес И. Как преодолеть кризис менеджмента / Адизес, Ицхак. - М.: СПб: BestBusinessBooks, 2019. - 286 с.
2. Андерсон К.К. Менеджмент, ориентированный на потребителя / Андерсон, Керр Кристин. - М.: ФАИР-Пресс, 2017. - 288 с.
3. Вершигора Е.Е. Менеджмент / Е.Е. Вершигора. - М.: ИНФРА-М; Издание 2-е, перераб. и доп., 2019. - 283 с.
4. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: Экономистъ; Издание 3-е, 2020. - 528 с.
5. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: Гардарики; Издание 3-е, 2020. - 528 с.

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КРУПНОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

СЕМЕНОВА ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНАМагистрант
НИЯУ МИФИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются и анализируются основные проблемы корпоративной культуры телекоммуникационной компании.

Ключевые слова: корпоративная культура, телекоммуникационная компания, эффективность работы.

THE PROBLEMS OF CORPORATE CULTURE OF A LARGE TELECOMMUNICATION COMPANY

Semenova Julia Alexeevna

Abstract: This article discusses and analyzes the main problems of the corporate culture of a telecommunications company

Key words: corporate culture, Telecommunications Company, work efficiency.

Следует отметить, что в разных отделениях компании складывается свой микроклимат и своя корпоративная культура, которая может зависеть от региональных особенностей, личности руководителя, личностных характеристик набранного персонала. Мы же будем рассматривать то общее, что есть в корпоративной культуре всех организационных единиц компании.

Руководство компании понимает важность построения корпоративной культуры, которая будет повышать эффективность и качество работы ее сотрудников, поэтому информация о корпоративной культуре включена в годовые отчеты ПАО Ростелеком и представлена на рисунке 1. [1, с. 56]

В компании принят демократичный стиль руководства. Директор Ульяновского филиала ОАО «Ростелеком» Валерий Шиперев на своем опыте выделяет следующие принципы руководства компанией:

- клиентоориентированность;
- стратегичность мышления;
- готовность к изменениям;
- справедливая мотивация;
- конкретность и ясность целей
- командная работа;
- личный пример.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что классический представитель руководящего звена в компании ПАО «Ростелеком» является Интегратором по РАЕИ И. Адизеса. Этот стиль руководства означает, что руководитель выполняет (P), (A) и (E)-функции. Неплохо разрабатывает планы и идеи (E), уделяет внимание деталям и контролю (A) на этапах планирования и реализации, а также следит за логическим завершением поставленных задач и начатых дел. [2, с.56]

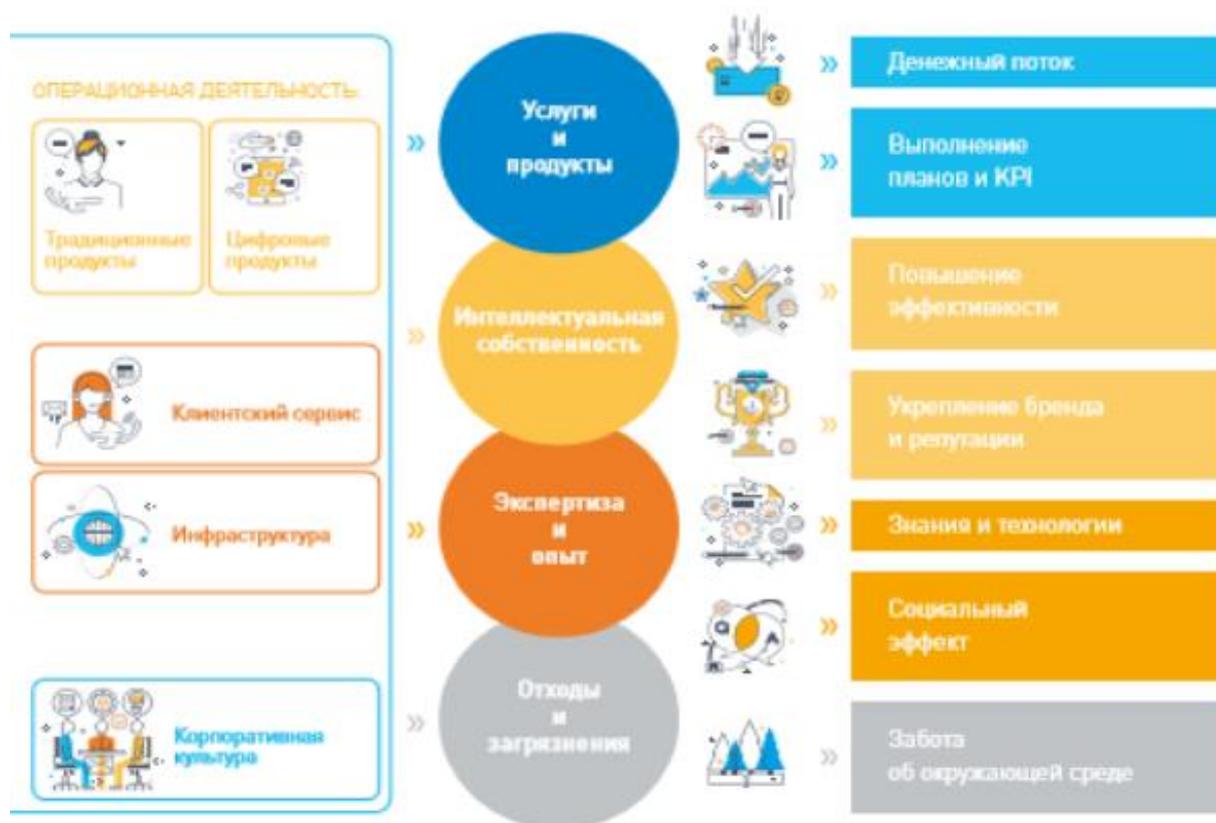


Рис. 1. Корпоративная культура как элемент деятельности ПАО Ростелеком

Миссия компании — дать людям качественные и удобные цифровые сервисы для комфортной жизни и эффективного бизнеса.

Общей проблемой корпоративной культуры в российских компаниях является ее двойственность, которая выражается в существовании двух разных культур: формальной и неформальной. О формальной культуре мы узнаем из официальных отчетов компании, на которых и строится большинство аналитических работ. Однако то, как все работает на самом деле, показывает неформальная культура. К сожалению, разница между реальной культурой компании и декларируемой может быть огромной. В больших компаниях, подобных Ростелекому декларируются правильные ценности: уважение к человеку, деловая этика, забота о сотрудниках. При этом на деле может процветать бюрократия, коррупция и игнорирование реальных потребностей сотрудников. [3, с. 136]

В связи с этим мы рассмотрели отзывы бывших и настоящих сотрудников о компании в интернете. Результат описан в таблице 1. [4, с. 43]

Таблица 1

Отзывы работников ПАО Ростелеком

Дата	Должность	Отзыв	Оценка по пятибалльной системе
9 октября 2019	Электромонтёр по ремонту и обслуживанию электрооборудования (Бывший сотрудник)	Рабочая атмосфера, но маленькая зарплата	4
7 октября 2019	Юрисконсульт (текущий сотрудник)	Отличный коллектив, хорошее руководство, но маленькая зарплата	4

Продолжение таблицы 1

Дата	Должность	Отзыв	Оценка по пятибальной системе
1 октября 2019	Руководитель отдела продаж и обслуживания (бывший сотрудник)	Оплата РЦПО как у менеджера, низкий уровень доверия компании у клиентов, ужасная репутация. Отвратительная политика компании как к персоналу, так и к клиентам	1
16 сентября 2019	Специалист по подбору персонала	Хороший коллектив, ужасная репутация у компании, руководство не знает, чего хочет	1
12 сентября 2019	инженер (Бывший сотрудник)	Руководят менеджеры мало понимающие сетях и инфраструктуре, чьи решения зачастую вредят делу в долгосрочной перспективе. Расхлебывает всё низовое звено руководителей и персонал, а высшее руководство получает заоблачные зарплаты. Повсеместное увольнение сотрудников старше 50 лет	3

Средняя оценка компании на сайте отзыва о работодателях 3,9. Уже из небольшого среза отзывов видно, что компания имеет ряд проблем:

1. Несправедливое разделение зарплаты между высшим, средним и низшим звеном сотрудников

2. Некомпетентность определенной части менеджеров

3. Эйджизм, который проявляется в увольнении сотрудников с большим стажем

При этом сотрудники отмечают хороший коллектив и рабочую атмосферу.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что построение корпоративной культуры в ПАО «Ростелеком» лишь наполовину достигло своей цели. Компания сегодня проводит сокращения сотрудников, и это неизбежная необходимость. Тем не менее, сокращение должно проводиться на основании справедливого оценивания компетенций сотрудников, результатов их профессионального обучения и прочих заслуг, а не по возрасту. Зарплатный фонд должен распределяться на оставшихся работников, с учетом их высокого профессионализма.

Список литературы

1. Годовая отчетность ПАО «Ростелеком»- Режим доступа: https://www.company.rt.ru/ir/disclosure/annual_reports/

2. Жизненный цикл организации по Адизесу – стадия “Расцвет”//<http://adizes.ru/corporate-blog/zhiznennyj-tsikl-organizatsii-po-adizesu-stadiya-rastsvet/>

3. «Ростелеком» намерен уволить каждого пятого сотрудника из-за перехода на «цифру» // rb.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rb.ru/news/rostelekom-rezka-shtata/>

4. Менеджерские стили (код PAEI)// adizes.ru[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://adizes.ru/adizes-methodology/management-styles-paei/>

УДК 331.108

ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

ВЕЛИКИЙ ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Студент
НИТУ МИСиС

Аннотация: в статье рассмотрена демаркация геймификации как научной категории в управлении персоналом, а также рассмотрены основные ее модели, такие как олимпиадная, «Win-Win» и эстетика, и ее элементы, применительно к созданию геймифицированной системы управления персоналом.

Ключевые слова: геймификация, управление персоналом, инновации, мотивация, персонал.

GAMIFICATION AS AN EMPLOYEE MANAGEMENT TOOL

Velikii Vasilii Alexandrovich

Abstract: the article discusses the demarcation of gamification as a scientific category in personnel management, and also considers its basic models, such as Olympiad, "Win-Win" and aesthetics, and its elements in relation to the creation of a gamified personnel management system.

Key words: gamification, personnel management, innovations, motivation, personnel.

В настоящее время слово «геймификация» является достаточно популярным в бизнес-среде, тем не менее, используется довольно много определений [4, с. 12] и довольно много дискуссий ведется о том, какое именно определение является наиболее корректным. Это может быть связано с тем, что на теоретические основы ссылаются непоследовательно и интерпретируют их по-разному. Кроме того, существует разрыв между теорией и практикой – теория эмпирически не исследуется, в то же время в прикладной работе не хватает ссылок на теорию [3, с. 16].

Геймификация некоторыми авторами называется выборочным включением игровых элементов в интерактивную систему без полноценной игры в качестве продукта [3, с. 18]. Геймификация также описывается как использование элементов игрового дизайна в неигровом контексте [2, с. 13]. Важным замечанием, однако, является высокий уровень субъективности при определении «геймификации». Для преодоления этой проблемы Вербах переопределяет геймификацию как «процесс, делающий деятельность более похожей на игру».

Существует определение, данное Детердингом, которое является наиболее распространенным, тем не менее, Хуатари и Хамари не согласны с ним, потому что они считают, что внимание должно быть в большей степени сосредоточено на пользовательском опыте [5, с. 24]. Они определяют геймификацию как «процесс улучшения сервиса с доступностью полного игрового опыта с целью поддержки создания пользователем общей ценности». Рассмотрим существующие определения понятия «геймификация» (см. таблицу 1).

Как видно из таблицы, устоявшегося определения геймификации в научной литературе, как категории, пока что не существует, тем не менее в промышленности сам термин геймификация как таковой существует с 2008 года, описанный как «*взятие игровой механики и применение ее к другим свойствам для повышения вовлеченности*» [5, с. 29].

Таблица 1

Определения геймификации как научной категории

Автор	Определение	Источник / Дата
1	2	3
1. Детердинг С. [Deterding S.]	«Использование элементов игрового дизайна в неигровом контексте»	От игровых элементов и к игре: определение геймификации 2011 г.
2. Вербач К. [Werbach K.]	"Процесс, делающий деятельность более похожей на игру".	Переопределяя геймификацию: процессный подход 2014 г.
3. Сиборн К., Фелс Д. И. [Seaborn K., Fels D. I.]	«Включение игровых элементов в интерактивную систему без полноценной игры в качестве продукта.»	Геймификация в теории и практике: опрос 2015 г.
4. Хуатари К., Хамари Дж. [Huotari K., Hamari J.] Определяя геймификацию: укореняя геймификацию в литературе маркетинга услуг	Геймификация – это процесс усовершенствования сервиса, позволяющий получить доступ к игровым возможностям с целью поддержки создания пользователями общей ценности.	Определяя геймификацию: укореняя геймификацию в литературе маркетинга услуг 2017 г.

Использование игровых концепций и методов не может быть приравнено к полной интеграции игр в рабочие процессы. Поэтому необходимо проводить четкое различие между самими играми и геймификацией. Последняя описывает адаптацию принципов и элементов игр, чтобы через игру пробудить мотивацию и желаемую форму действия.

В таблице 2 представлен обзор ключевых элементов геймификации, которые порождают внутренние мотивирующие факторы.

Таблица 2

Элементы игровых систем

Элемент	Определение
1	2
1. Обратная связь	Прямая реакция игры на выполненное действие
2. Прозрачность	Открытость и четкость касательно информации
3. Цели	Структурированные, последовательные задания
4. Сторителлинг	Рассказ истории для провоцирования на действия
5. Баллы	Баллы как видимое отражение обратной связи
6. Уровни	Показатель прогресса и контроллер сложности
7. Статусы	Отражают статус в системе и обществе
8. Персонализация	Пользовательская адаптация через элементы персонализации
9. Начало игры	Возможность играть без длительного объяснения
10. Соревнование	Соревновательный элемент между пользователями как мотивирующий компонент
11. Сотрудничество	Адресуют социальные нужды через общее партнерство
12. Время	Время и таймеры как элементы обратной связи и мотивации
13. Повторение	Возможности для повторения как стимулирования обучения
14. Неожиданность	Неожиданные элементы нарушают монотонность

В общем виде все эти элементы можно сгруппировать как три уровня (см. рис.1):

1. Динамика;
2. Механика;
3. Элементы.



Рис. 1. Группировка элементов игровых систем

В системе геймификации можно выделить 3 основных вида игровых моделей [1, с. 78]:

1. Олимпиада: соревновательные модели;
2. Win-Win: модели игры без выигравших и проигравших;
3. Эстетика: модели игр с фокусом на визуализацию.

Как правило, геймификация преследует определенные цели своего внедрения, в зависимости от них, стоит использовать определенные модели (см. таблицу 3):

Таблица 3

Пример использования моделей для разных целей

Цели	Группа моделей		
	Олимпиада	Win- Win	Эстетика
1. Повысить общий уровень эффективности	+	-	-
2. Определить лидеров	+	-	-
3. Определить вектор развития определенного сотрудника и целой команды и развивать их навыки в этом направлении	-	+	+
4. Обеспечить всех сотрудников обратной связью в результате их активностей	-	+	-
5. Повысить видимость достижений каждого сотрудника	+	+	+
6. Повысить качество коммуникаций в команде	-	+	-
7. Снизить количество конфликтов	-	+	-
8. Объединить сотрудников под общей идеей, включить в командную работу	+	+	-
9. Привить ценности компании сотрудникам, сформировать понимание бренда	+	+	+

Олимпиадная модель, как правило, позволит повысить общий уровень эффективности из-за добавления элемента соревнования между сотрудниками, где каждый будет стремиться достичь большего результата, чем другой, соответственно, у данной модели есть такие элементы как баллы, статус, определенное давление временем и другие. Также можно заметить и лидеров, если же олимпиада устроена как соревнование с общей целью, это способно в тоже время сплотить сотрудников.

Модель «Win-Win» подразумевает под собой какую-либо активность, которая не предусматрива-

ет динамичное соревнование, тем не менее, награда и общая цель может быть. Такие модели имеют под собой основание сплочения и объединения сотрудников и могут использоваться, к примеру, в адаптации новых сотрудников к рабочему процессу.

Модель эстетики берет за основу визуализацию, то есть в первую очередь повышает видимость достижений каждого в команде. В зависимости от основы этой модели, то есть какая задача стоит перед ней, можно определять направления развития компетенций сотрудников и команды.

Безусловно, разные модели геймификации могут быть использованы не только в зависимости от целей, стоящих перед этим процессом, но также и в зависимости от культурных и национальных различий.

Таким образом, в статье была рассмотрена история геймификации как научной категории применительно к управлению персоналом, выявлено, что современные определения относятся больше к пользовательскому опыту, а также рассмотрены основные ее модели и элементы. Определено, что геймификация является одним из перспективных направлений для использования ее в качестве инструмента работы с персоналом.

Список литературы

1. Камашева А.В., Валеев Э. Р., Использование теории геймификации для повышения мотивации сотрудников //Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – №. 1 S3. – С. 77.
2. Детердинг С. [Deterding S.] От игровых элементов и к игре: определение геймификации //Proceedings of the 15th international academic MindTrek conference: Envisioning future media environments. – 2011. – С. 9-15.
3. Сиборн К., Фелс Д. И. [Seaborn K., Fels D. I.] Геймификация в теории и практике: опрос //International Journal of human-computer studies. – 2015. – Т. 74. – С. 14-31.
4. Сюй Й. [Xu Y.] Обзор литературы на тему геймификации веб-приложений и аналитики //Honolulu, HI. – 2011. – С. 11-15.
5. Хуатари К., Хамари Дж. [Huotari K., Hamari J.] Определяя геймификацию: укореняя геймификацию в литературе маркетинга услуг //Electronic Markets. – 2017. – Т. 27. – №. 1. – С. 21-31.

УДК 65.016, 378.145, 332.1

FOUR MANAGEMENT DECISIONS ON THE SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP AT THE UNIVERSITY OF ENVIRONMENTAL AND LIFE SCIENCES IN WROCLAW AS A TOOL FOR IMPLEMENTATION OF REGIONAL INNOVATION PROGRAM "LOWER SILESIA. GREEN VALLEY OF FOOD AND HEALTH"

MILLER MIROSŁAW,

Professor Dr hab in chemistry

OKULICZ-KOZARYN WALERY

Dr hab in social science, MBA, University Professor

School of Entrepreneurship,

Wroclaw University of Environmental and Life Sciences,

Wroclaw, Poland

Annotation: this research is about the School of Entrepreneurship at the University of Environmental and Life Sciences in Wrocław and the Regional Innovation Program "Lower Silesia. Green Valley of Food and Health".

The main research methods were adequate to the purpose. There were following research methods:

- methods of theoretical analysis (comparative and retrospective one; classification; induction and deduction);
- diagnostic methods (probing);
- empirical methods (the study of normative legal acts and scientific-methodological literature; pedagogical experiment; pedagogical monitoring of learning activities of students);
- mathematical and graphical methods for data analysis of research (methods of statistical processing and testing of statistical hypotheses).

It was shown four managerial decisions to support the system of Entrepreneurship education for the implementation of the Green Valley Program.

Key words: Green Valley Program, Lower Silesia, entrepreneurship, innovation, training process, educational services.

ЧЕТЫРЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЯ ПО ШКОЛЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ УНИВЕРСИТЕТЕ ЭКОЛОГИИ И ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК ВО ВРОЦЛАВЕ КАК ИНСТРУМЕНТА РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ "НИЖНЯЯ СИЛЕЗИЯ. ЗЕЛЕНАЯ ДОЛИНА ЕДЫ И ЗДОРОВЬЯ"

**Miller Mirosław,
Okulicz-Kozaryn Walery**

Аннотация: это исследование посвящено Школе предпринимательства при Университете экологиче-

ских и биологических наук во Вроцлаве и региональной инновационной программе "Нижняя Силезия. Зеленая Долина еды и здоровья".

Основные методы исследования были адекватны поставленной цели:

- методы теоретического анализа (сравнительный и ретроспективный; классификация; индукция и дедукция);
- диагностические методы (зондаж);
- эмпирические методы (изучение нормативных правовых актов и научно-методической литературы; педагогический эксперимент; педагогический мониторинг учебной деятельности студентов);
- математические и графические методы анализа данных исследования (методы статистической обработки и проверки статистических гипотез).

Показаны 4 управленческих решения по поддержке предпринимательского образования для реализации программы "Зеленая Долина".

Ключевые слова: программа "Зеленая Долина", Нижняя Силезия, предпринимательство, инновации, учебный процесс, образовательные услуги.

Introduction

The Program "Lower Silesia. Green Valley of Food and Health" is a catalyst for cooperation between science and the economy of Lower Silesia. The potential of the regional scientific and economic community in the field of development of the modern agro-food sector and regional policies presented here, including the Regional Innovation Strategy and the Strategy of Smart Specializations, show a huge development opportunity for Lower Silesia. The Green Valley program is aimed at launching processes to build a completely new model of cooperation between universities and the regional economy in which the WUELS is ready to play, transforming during this process into the first 3G university in Poland.

Program initiators defined the greatest challenges of the Program, which must be taken into account at the stage of formulating the action program, defining the directions of public intervention and initiating future projects. These challenges include [1]:

- transformation of the WUELS into a third generation university (3G),
- organizing inter-faculty cooperation within the WUELS,
- strengthening links in the Wrocław scientific community and links between the scientific community with business,
- creating a mechanism for generating good projects that meet the objectives of the Green Valley Program,
- acquiring R & D funds in the public and private sectors,
- developing effective commercialization of knowledge, including the creation of startup and spin-off companies (new jobs, project management, IP transfer).

Research methods

The purpose of the research is to shown four managerial decisions to support the system of Entrepreneurship education for the implementation of the Green Valley Program. The following research methods were used in the research:

- methods of theoretical analysis (comparative and retrospective one; classification; induction and deduction);
- diagnostic methods (questionnaire-based survey);
- empirical methods (the study of normative legal acts and scientific-methodological literature; pedagogical experiment; pedagogical monitoring of learning activities of students);
- mathematical and graphical methods for data analysis of research (methods of statistical processing and testing of statistical hypotheses).

Results

1. Regional Innovation Program "Lower Silesia. Green Valley of Food and Health"

"Lower Silesia. The Green Valley of Food and Health" is a unique scientific and economic program in

Poland initiated in 2017 jointly by the University of Environmental and Life Sciences in Wrocław (WUELS) and the Marshal's Office of the Lower Silesian Voivodship [2]. The WUELS has prepared the assumptions of this program, which can be seen as a continuation of the unique initiatives of Wrocław implemented in the last 20 years, such as:

- Wrocław Technology Park, established in 1998 (first incubator constructed in 2009), in particular NUTRIBIOMED technological cluster coordinated by the WUELS, operating a unique installation for the production of natural extracts from plants and other natural resources [3],
- Lower Silesian Center of Advanced Technologies (LSCAT) established in 2004-2006, in particular, a scientific and economic network "Biotechnology" created within the Center,
- Lower Silesian Center for Regional Studies (LSCRS) implemented in 2005-2006, in particular studies on technological foresight in the field of biotechnology and medicine,
- Wrocław Research Centre EIT+ LLC (at present PORT – Łukasiewicz Research Network [4]), company established in 2007, being a continuation of LSCAT and LSCRS, in particular R&D project BIOMED conducted in the years 2008-2015 of EUR 30 Mio value,
- OVOCURA project implemented in 2009-2013 by the University of Environmental and Life Sciences [5].

The initiatives and projects mentioned above led to far-reaching integration of the scientific and economic community in the field of biomedicine and biotechnology and defined the opportunities and strengths of the Region in this area of research and development.

The Green Valley Program covers activities in the broadly understood agro-food sector at the following levels: scientific, educational, business and social. The program assumes the use of intellectual and technological resources, organizational experience and institutional cooperation between science, business and administration in the Region. The evaluation of regional potential in agro-food sector shows that the region can become competitive food producer in Europe. However, the competitiveness of the sector must be based today on innovation and the production of high-quality, next-generation food, including functional foods, dietary supplements and nutraceuticals. This direction of development of the sector is not possible today without close cooperation between entrepreneurs and scientists and the adaptation of world knowledge to the development of agricultural production and processing technologies. The implementation of the Green Valley Program will require the involvement of the Region's scientific, economic and local self-government partners, leading to the practical construction of a real "triple helix" of the innovation system. As a result of this process, the WUELS will become the first 3G university in Poland (third generation). Green Valley Program is expected to result in a significant improvement in the quality of life of the Lower Silesian society in the long term.

The Green Valley Program defines three specific objectives to be achieved as a result of its implementation:

- increasing the share of high quality food from Lower Silesia on domestic and foreign markets,
- improvement of competitiveness of Lower Silesian enterprises in the agro-food sector and related fields,
- creating pro-health attitudes among the inhabitants of Lower Silesia.

2. Wrocław University of Environmental and Life Sciences (WUELS)

The organizational units of the WUELS concentrating research and teaching on food issues include: Faculty of Food Sciences, Faculty of Veterinary Medicine and Faculty of Biology and Animal Breeding. There are 15 academic teachers on the Faculty of Food Sciences with the title of professor, 12 with the degree of dr hab. and 62 with a PhD degree [6]. Faculty of Veterinary Medicine represents in the "safe food" area the Chair of Food Hygiene and Consumer Health Protection employing 1 person with the title of prof. 2 people with a degree of dr hab. and 5 people with a PhD degree [7]. On the other hand, the Faculty of Biology and Animal Breeding staff resources related to food sciences amount to 58 persons, including 14 full professors, 14 dr hab. and 30 doctors [8].

So, a new scientific and didactic unit - the School of Entrepreneurship - was established by order of the Rector in 2019. It was the first managerial decision.

3. School of Entrepreneurship: Entrepreneurship education for the implementation of the Green Valley Program

In the initial period (3-4 years) the research and teaching staff of the School will be recruited from outside (leading centres of entrepreneurship education in Poland, staff of innovative companies, mentors of entrepreneurship incubators, as well as staff from abroad and experienced people returning to Poland from leading foreign centres). After the start-up period of the School, it is assumed that the core of the own research and teaching staff will be acquired and educated, however, it is also planned to continue cooperation with external staff in order to continue the contact with the changing world of innovative business.

Implementation of the Green Valley Program in the long-term will require a change in the mentality and habits of both society - high-quality food consumers and functional food as well as agricultural producers and processors, including farmers. In addition, the innovative component, on which the Green Valley Program will largely be based, will require good cooperation of Lower Silesian entrepreneurs from the agro-food sector with academic staff of the University of Environmental and Life Sciences and other universities in Wrocław. One of the measures to achieve the objectives of the Program will be new jobs in the sector, creation of new enterprises and assumed economic activities as well as implemented projects involving entrepreneurs and scientists.

Surveys conducted in recent years by WUELS among its graduates have clearly shown that they have too low entrepreneurial and creative competences [9]. This is one of the significant barriers to the implementation of the Green Valley Program in the Region. Therefore, in 2019, the University prepared a unique program of education for students in these areas. It was the second managerial decision.

4. Main feature of the educational program

This program assumes the introduction of two new, obligatory subjects: academic entrepreneurship (the last semester of undergraduate studies) and innovation (the first semester of graduate studies). Courses are obligatory for all students of the University and were launched by a decision of the University Senate in the winter semester of the academic year 2019/20. It was 54 groups of full-time students in the winter semester. In the summer semester of 2019/2020 academic year, the School of Entrepreneurship trains 61 groups of full-time students and 8 groups of part-time students. It was the third managerial decision. Altogether > 1000 students in winter semester and > 1200 students in summer semester took part at both subjects.

At the stage of developing the curriculum for both subjects, contact was established with several leading universities educating students in similar fields, e.g. Dresden International University [10] and James Madison University / The College of Integrated Science and Engineering [11]. Discussions are underway to establish in the near future a formal cooperation between the WUELS School of Entrepreneurship and James Madison University, where it would be possible to exchange academic staff and students, as well as to develop joint teaching programs and conduct research.

Between 2019 and 2023, both new subjects are implemented as part of a project funded by the Polish National Centre for Research and Development. The subjects are implemented in cooperation with the environment of innovative economy, including the patronage of the Lower Silesian Business Centre Club Lodge [12].

Classes in both subjects are conducted by means of practical workshops in four sessions - three sessions of 4 h each and one (last) session of 3 h. The number of students in groups does not exceed 20 people. Within the subject of academic entrepreneurship, students receive basic knowledge in the following areas: career models of university graduates, methods of interpersonal communication, development of creativity, intellectual property management, market and marketing, knowledge-based economy and business, fundamentals of business economics. Students learn about the most important issues necessary to understand entrepreneurship by analyzing their own projects (newly established spinoff and start-up companies) carried out throughout the semester in teams of several students (2-4 people). Within the scope of the innovation course, students, also in teams of several people, identify and then solve a transdisciplinary problem falling within one of several sustainable development goals defined by the United Nations [13]. The problems solved by students are generally linked, albeit indirectly, to the subject matter of the Master's theses of the students in the project team, with the aim that these students come from different fields of study. In addition to workshop classes, students have the opportunity to participate in lectures and seminars of the University's guests, individual mentoring, and classes conducted via the Internet. The best projects made by students in both subjects take part

in the university-wide competition, and then are presented at a student conference with the participation of business representatives, employees of the Technology Transfer Centre and investment funds. The winning teams are rewarded with the opportunity to incubate their ideas in the WUELS Academic Enterprise Incubator and are supported by early risk investment funds cooperating with WUELS.

The knowledge acquired by students in both subjects is to help, on the one hand, to make a decision for university graduates to choose an alternative career path, which is to organize their own agricultural or processing company using the latest world knowledge, and on the other hand, to educate the staff of scientists and people holding positions in local governments, offices, NGOs, etc. who understand entrepreneurship and thus find common language with it in the dialogue on cooperation between science and business.

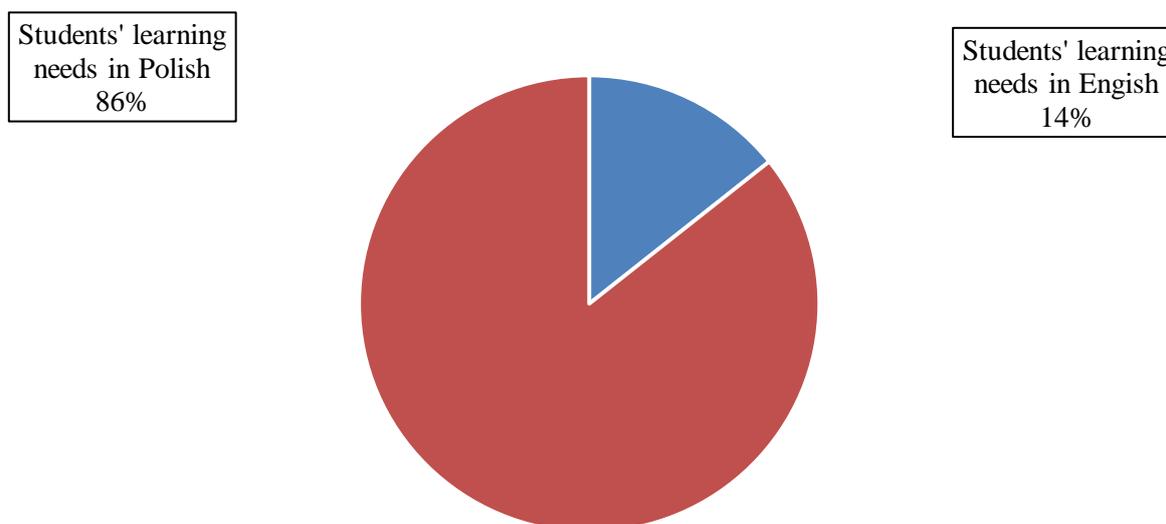
5. Assessment of students' learning needs regarding teaching in English

The courses are conducted alternatively in Polish or English, depending on the student group. Conducting courses in English is a consequence of the approach to students as consumers of educational services [14, 15]. This was done by probing the students' learning needs in English in May 2020. Students of group 11SP (notation according to university USOS system) answered the question: what part of the subjects should be taught in English to meet the students' learning needs in English? This was a survey of 14 students presented in the class. There were full-time students of Faculty of Food Sciences and Faculty of Biology and Animal Breeding.

The results of initial statistical processing of responses are available [16]:

- Selective average, $\bar{X} = 0,143$,
- Standard deviation for the sample, $\delta_x = 0,079$.
- Standard deviation for the general population of students $\delta_{x-1} = 0,082$.

Students' learning needs in English are graphically shown in figure 1.



Source: own construction

Fig. 1. Students' learning needs in English

Figure 1 shows that students' learning needs in English does not dominate in students' needs. The size of students' learning needs in English is not really large. Maybe it is a result of random deviations. In this situation, our results are not a basis for strong evidence. That is why, the authors made a verification of statistical hypotheses.

At the stage of verification of statistical hypotheses, two alternatives were considered [16]. There are a Research hypothesis and an Alternative hypothesis.

The Research hypothesis: students' learning needs in English are zero.

The Research hypothesis $H_0: \mu = 0,0$.

The Research hypothesis is as follows: students don't need in courses in English, if one does not take into account random deviations.

The Alternative hypothesis: students' learning needs in English aren't zero.

The Alternative hypothesis $H_1: \mu \neq 0,0$.

The Alternative hypothesis is as follows: students need in courses in English, if one does not take into account random deviations.

Table 1 shows the results for verification of statistical hypotheses at $\mu_0 = 0,0$.

Table 1

Data for verification of statistical hypotheses

No	Indicator	Result
1	Sample size, n	14
2	Selective average, \bar{X}	0,143
3	Standard deviation for the sample, δ_x	0,079
4	Average error, $\hat{S}_x = \delta_x / \sqrt{n}$	0,021
5	Value $ t_{stat} $ for $\mu_0 = 0,0, (\bar{X} - \mu_0) / \hat{S}_x$	6,810
6	Value t_{tabl} for significance level 99,9, % [16, p.42]	4,221
7	Result for $\mu_0 = 0,0, t_{stat} > t_{tabl}$	Yes
8	The accepted hypothesis	Alternative

Source: own calculation

Table 1 shows that the $|t_{stat}|$ value for $\mu_0 = 0,0$ is greater than the t_{tabl} value for the 99,9% significance level (lines 5 and 6). Therefore, there is no reason to accept the Research hypothesis. We accept the Alternative hypothesis: the unknown average for the general population of students $\mu \neq 0,0$. This means that students need in courses in English, if one does not take into account random deviations. This result is stronger compared to the case when the Research hypothesis is accepted.

Therefore, this was the fourth management decision. The essence of the decision is to offer for 15% full-time students to learn a course in English. This decision is based on the understanding of students as consumers of educational services. In the next academic year, the School of Entrepreneurship is ready to offer full-time students about 9 of 61 groups to study in English.

Conclusions

The purpose of the research is achieved. It was shown four managerial decisions to support the system of Entrepreneurship education for the implementation of the Green Valley Program:

1. The first managerial decision was the order of the Rector in 2019. This decision was about establishing a new scientific and didactic unit - the School of Entrepreneurship.

2. The second managerial decision was about the University unique program of education for students in the areas of entrepreneurship and innovation.

3. The third managerial decision was about training 61 groups of full-time students and 8 groups of part-time students at the School of Entrepreneurship in the summer semester of 2019/2020 academic year.

4. And finally, the fourth management decision was to offer 15% groups of full-time students to study in English.

The future goal is to perform a thorough assessment of the effectiveness of training and introduce pedagogical innovations in the practice of the Green Valley Program.

References

1. Miller M. Innowacje społeczne w sektorze rolno-spożywczym. Dolny Śląsk. Zielona Dolina Żywności i Zdrowia – studium przypadku, in: Innowacje społeczne. Od aktywizacji społeczeństwa do ekosystemu innowacji, A. Olejniczuk-Merta, M. Miller (ed.). - Warszawa: Key Text. - 2020. - P. 209-235.

2. Program Zielona Dolina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://dzddozedo.pl/>. (24.02.2020)
3. Wroclaw Technology Park [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.technologypark.pl/en/wpt>. (04.03.2020)
4. Łukasiewicz – PORT Polski Ośrodek Rozwoju Technologii [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.port.org.pl/pl>. (29.03.2020)
5. Innowacyjna Gospodarka [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ovocura.agena.kei.pl/index.php?id=101&idm=101&podkat=108>. (03.05.2020)
6. Faculty of Food Sciences [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.binoz.upwr.edu.pl/wnoznew>. (10.05.2020)
7. Faculty of Veterinary Medicine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.wet.upwr.edu.pl/en/>. (10.05.2020)
8. Faculty of Biology and Animal Breeding [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.bihz.up.wroc.pl>. (10.05.2020)
9. Krasieński M., Krasieńska E., Niemczuk Ł. Uniwersytet jako kreator studenckiej przedsiębiorczości – porównawcze studium przypadku / Monografia: Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwie - Aktualności badawcze. – Toruń: Wydawnictwo "Tnoik Toruń". – 2020. – P. 109-119.
10. Dresden International University [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.di-uni.de>. (12.03.2020)
11. College of Integrated Science and Engineering [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.jmu.edu/cise>. (01.04.2020)
12. Lower Silesian Business Centre Club Lodge [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.bcc.org.pl/loze-regionalne/loza-dolnoslaska>. (21.03.2020)
13. Sustainable Development Goals [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals.html>. (21.03.2020)
14. Bunce L., Baird A., Jones S. E. The student-as-consumer approach in higher education and its effects on academic performance // Studies in Higher Education. - 2017. - № 42:11. - P. 1958-1978.
15. Okulicz-Kozaryn W. Study of definition of "educational services" in economic science // Journal of Economy and Business. - 2019. - vol. 1. - P. 180-187.
16. BUS_9641_Business_Statistics_3. Textbook for the Program "Masters of Business Administration". - NY.: Kingston University. – 2009. – 109 p.

© M. Miller, W. Okulicz-Kozaryn, 2020

УДК 316

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖЕНСКОГО ЛИДЕРСТВА В РОССИИ

БЕРЕЗИНА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА,

к.э.н., доцент

АЛФЕРОВА СВЕТЛАНА МИХАЙЛОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина

– филиал «РАНХиГС при Президенте Российской Федерации»

Аннотация: Статья посвящена изучению феномена женского лидерства в России. Основной акцент делается на существование гендерных барьеров-стереотипов в построении женской карьеры в российской практике. Авторами проведено исследование проблемы женского лидерства, в котором приняли участие 216 работающих респондентов-женщин города Саратова. На основании проведенного исследования в статье сформулирован портрет женщины-лидера в разных возрастных категориях. В заключение приводятся пять стратегий для преодоления барьеров при построении карьеры для женщин разных возрастных категорий.

Ключевые слова: женское лидерство, женщина-лидер, мужчина-лидер, гендерные стереотипы, женская карьера, гендерная структура трудового рынка, полоролевые стереотипы и профессиональные барьеры, качества женщины-лидера, мужские и женские профессии.

KEY CHALLENGES TO WOMEN 'S LEADERSHIP IN RUSSIA

Berezina Ekaterina Sergeevna,**Alferova S.M.**

Abstract: The article is devoted to the study of the phenomenon of women 's leadership in Russia. The main emphasis is on the existence of gender barriers-stereotypes in the construction of women 's careers in Russian practice. The authors conducted a study on the problem of women 's leadership, which was attended by 216 working women respondents of the city of Saratov. On the basis of the study, the article formulated a portrait of a female leader in different age categories. It concludes with five strategies to overcome career barriers for women of different ages.

Key words: female leadership, female leader, male leader, gender stereotypes, female career, gender structure of labour market, semi-gender stereotypes and professional barriers, qualities of female leader, male and female professions.

Современная практика показывает, что гендерное разнообразие помогает компаниям достигать успеха за счет привлечения и удержания профессионалов высшего класса. Но стоит помнить тот факт, что предоставление мужчинам и женщинам равных карьерных возможностей оказывает влияние на состояние конкурентоспособности компании.

Исследования в области женского лидерства в России регулярно подтверждают наличие в российском обществе полоролевых стереотипов и профессиональных барьеров при построении женской карьеры.

Социологический опрос PwC международной сети компаний, предлагающих услуги в области консалтинга и аудита в 2013 году, охвативший 200 женщин, занятых в компаниях с оборотом превыша-

ющих 120 млн. рублей в год, позволил составить портрет современной женщины-лидера. Ей 37,5 лет, воспитывает одного ребенка, обладает профессиональным опытом, так как занимает руководящую должность более 5 лет. Она хорошо образована, имеет два и более высших образования, при этом работая, не забывает о семье и находит время на хобби [1].

При этом представительница слабого пола должна обладать определенным набором личностных качеств для занятия руководящей должности.

Таблица 1

ТОП-10 качеств женщины-лидера

Степень важности	Качество
1.	Высокая работоспособность
2	Ответственность
3	Хорошие коммуникативные навыки
4	Стратегическое мышление
5	Образование и профессионализм
6	Чувство юмора
7	Желание идти на риск
8	Стремление к самореализации
9	Привлекательная внешность
10	Наличие социальных связей

Анализ представленных данных позволил сделать следующий вывод, для занятия руководящей должности женщина должна обладать целым набором характеристик и соответствовать жестким требованиям диктуемых обществом стандартов.

Данная ситуация привела к тому, что на 2017 год из 1614 респондентов (представители крупнейших российских и международных компаний, среднего и малого бизнеса) исследование компании HAYS 83% опрошенных сообщили, что во главе их компаний стоит мужчина и лишь 15% - женщина [2]. Это колоссальный разрыв, хотя стоит отметить, что на 4% женщин-руководителей в российских компаниях больше, чем в международных.

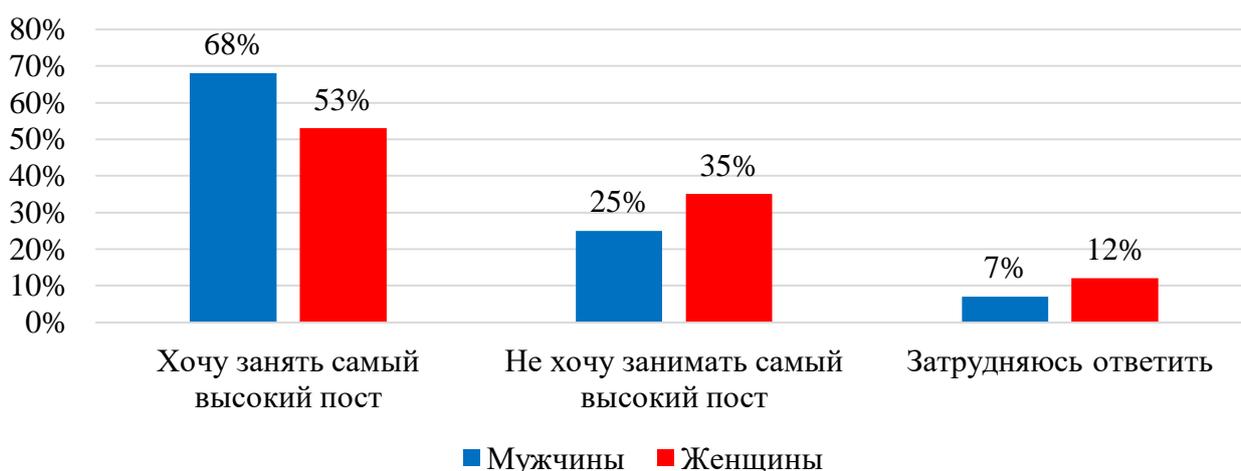


Рис. 1. Стремление занять высокий пост в компании

Представленные данные демонстрируют, что по мере приближения к вершине число женщин стремительно падает. Причиной тому является не отсутствие карьерных амбиций у представительниц слабого пола, а отсутствие в компаниях гендерной политики и мер, направленных на поддержание женского лидерства, а также наличие барьеров, затрудняющих построение карьеры.

Всероссийский центр изучения общественного мнения всерьез обеспокоен сокращением количества людей, указывающих на равные карьерные возможности независимо от пола сотрудника [3, с. 11].

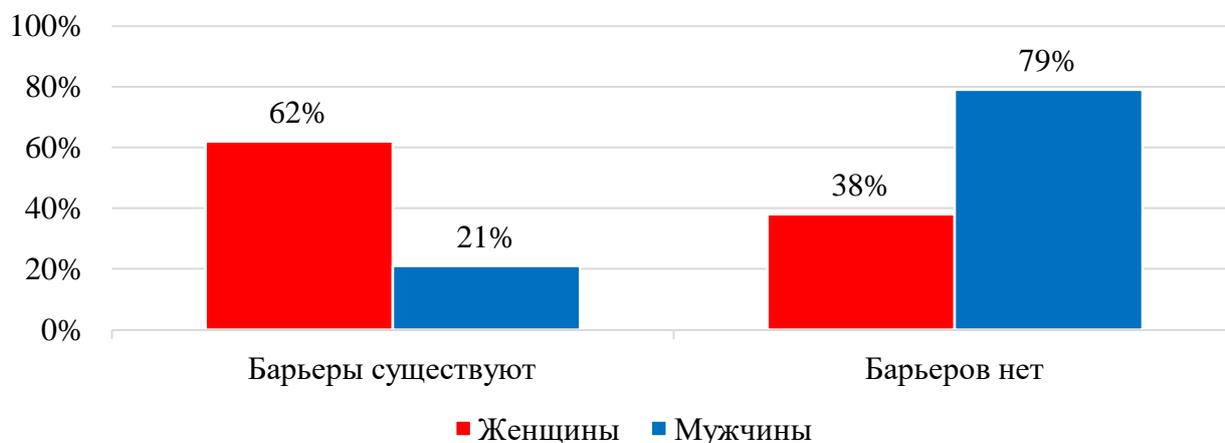


Рис. 2. Существование барьеров, препятствующих развитию карьеры

62% респондентов-женщин считают, что в российском обществе существуют «неформальные» договоренности и стереотипы о типично «женских» и «мужских» позициях. Это наиболее распространенный барьер при построении женской карьеры. На втором месте среди препятствий сотрудницы отмечают декрет. Из-за вынужденных перерывов в карьере руководство сложнее продвигает женщин на управленческие позиции. Карьеру в жизни женщине в целом сложно совмещать с семейной жизнью полагают 52% опрошенных.

Данный стереотип прочно устоялся в российском обществе, именно поэтому на руководящую должность назначаются только те женщины, которые неоднократно подтвердили свою преданность делу. Хотя, такой же критерий существует и для назначения на руководящую должность мужчин. И на самом деле, по статистике, среди женщин-руководителей большинство незамужних и бездетных, а мужчин-руководителей, наоборот, больше женатых и имеющих детей [4, с. 50].

В качестве барьера к построению карьеры руководители-мужчины чаще женщин упоминают нехватку связей и протекции (55%). Для них этот фактор является ключевым, наравне с недостаточным уровнем образования и опыта, а также наличием других интересов помимо работы. Стереотипы, связанные с гендерной ролью и социальными ожиданиями в отношении мужчин, играют огромную роль в мотивации построения карьеры. Мужчина обязательно должен быть руководителем, добытчиком, лидером. Именно это позволяет ему почувствовать себя «полноценным мужчиной». Если мужчина к определенному возрасту не стал руководителем, то он может восприниматься как неудачник, и его успешность в семье не компенсирует отсутствие достижений в карьере [5, с. 54].

Савинова С.Ю. и Васильева Е.Н. дополняют представленный список и выделяют следующие барьеры, мешающие развитию женскому лидерству:

1. Стекло́нный потолок – система взглядов, согласно которой женщины не должны допускаться к высшим позициям в компаниях. Одно из возможных объяснений возникновения данного барьера заключается в существовании стереотипа о том, что хороший лидер – это мужчина или человек с маскулинными чертами.

2. Дилемма «теплицы» - барьер, который создается тщательным, жестким контролем и оценкой работы женщин, может поставить под угрозу ее будущую карьеру, заставляет испытывать неуверенность в своих силах. Работа женщин-руководителей более тщательно контролируется, их оценивают более жестко, чем коллег-мужчин, поэтому ошибки женщины-лидера могут поставить под угрозу не только собственное будущее, но и возможности других женщин в организации.

3. Барьер отбора – предвзятое отношение к женщине на этапе отбора на работу в организацию. Поскольку разработка характеристик успешных лидеров и их оценка преимущественно осуществляется

руководителями-мужчинами, чаще всего они являются предвзятыми [6, с. 143-144].

Для изучения отношения людей к проблеме женского лидерства было опрошено 216 работающих женщин города Саратов.



Рис. 3. Мнение респондентов о наличии препятствий при построении карьеры

Большинство, принявших участие в опросе, подтверждают наличие препятствий, мешающих построению как мужской, так и женской карьер, отмечая при этом, что девушке приходится жестче доказывать своё право стать лидером.

Стоит отметить, что мнение респондентов о самих барьерах, препятствующих развитию женского лидерства, разделилось в зависимости от возрастной категории.

Таблица 2

Топ-3 препятствий, мешающих построению карьеры

Респонденты в возрасте от 21 года до 30 лет	Респонденты в возрасте от 31 года до 40 лет	Респонденты старше 41 года
Возложенные на женщину семейные обязанности	Возложенные на женщину семейные обязанности	Возложенные на женщину семейные обязанности
Препятствия со стороны работодателя	Сложившиеся в обществе стереотипы	Нежелание, отсутствие заинтересованности в построении карьеры
Сложившиеся в обществе стереотипы	Декрет	Отсутствие полезных связей

Анализ представленных данных позволяет сделать вывод, что все работающие женщины, принявшие участие в анкетировании, самым острым препятствием считают возложенные на них домашние обязанности. По мнению респондентов, женщинам приходится сильно ограничивать себя в личной жизни, хобби, дружеском общении, если она хочет достичь профессиональных успехов. Стоит отметить, что 75% из 216 женщин Саратова утверждают, что женщина в современном мире должна в равной степени уделять внимания семье и своему профессиональному развитию, и только 44% на практике выполняют данную установку (преимущественно замужние женщины в возрасте от 31 до 40 лет).

Внутри некоторых организаций присутствуют неписанные правила, согласно которым руководящие высокие должности преимущественно предназначены для мужчин. Нередко вышестоящие руково-

дители проводят дискриминационную политику, опасаясь, что, в случае если они предпочтут действовать иначе, это отрицательно скажется на их влиянии в организации и на их карьере, хотя сами эти руководители могут и не иметь никаких предубеждений по поводу женщин, а также национальных меньшинств.

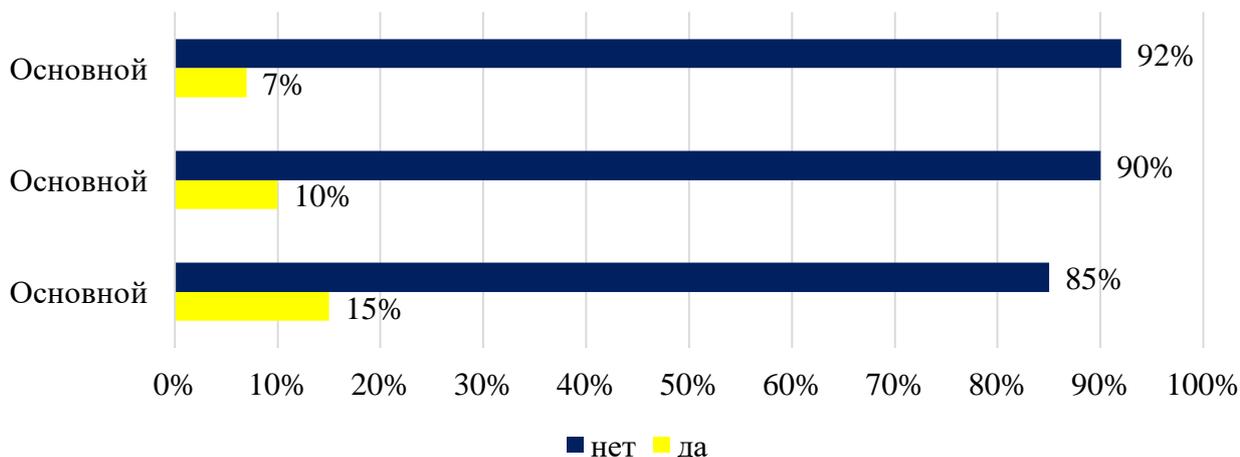


Рис. 4. Существование в российских компаниях официальной политики равноправия полов

Анализ исследований HAYS выявили яркую негативную тенденцию, подтверждающую наличие барьеров при построении женщинами карьеры. На российском рынке труда политика гендерного равенства существует только условно. Из 7% опрошенных сотрудников, в чьих компаниях данная политика присутствует, только 37% отмечают, что «соблюдается она довольно неплохо» [7].

Опрос женщин города Саратова подтвердил условное существование политики женского равенства в компаниях.

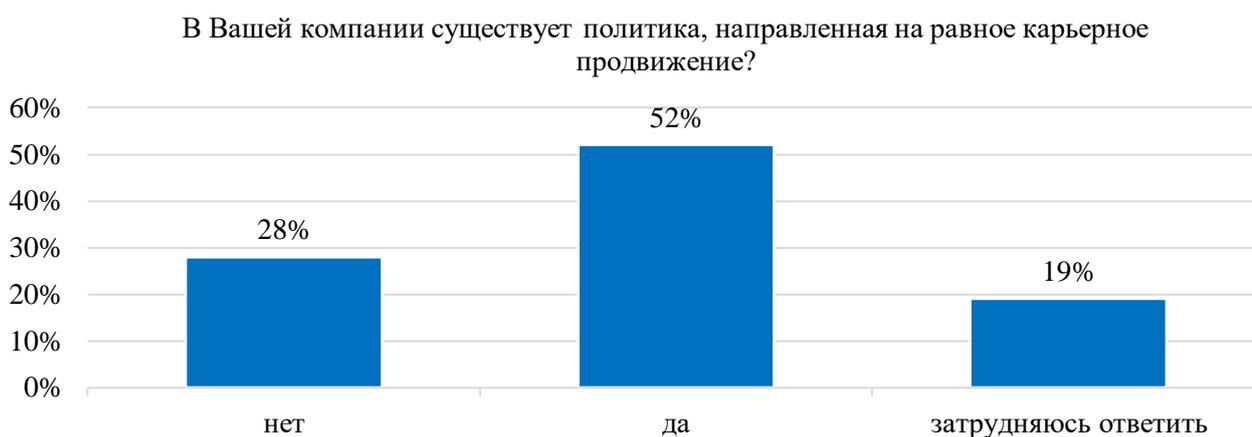


Рис. 5. Мнение респондентов о наличии в их компаниях гендерной политики

Проанализировав данные диаграммы можно сделать вывод, что на рынке труда города Саратов существует политика, направленная на равное продвижение по карьерной лестнице как мужчин, так и женщин. Но перекрёстный анализ показал, что только 26% принявших участие в анкетировании могут реализовать свои карьерные амбиции на данном месте работы и лишь 13% полностью удовлетворены должностью, которую они занимают в данный момент времени. Респонденты, которые затруднились с ответом на данный вопрос, отмечают, что они «нейтрально относятся к своей должности» или «не удовлетворены её, но вынуждены работать».

В 2013 году фонд «Общественное мнение» проводил опрос на тему «Мужские и женские профессии» (охват аудитории 1500 человек), так 63% опрошенных тогда согласились с тем, что профессии делятся на мужские и женские, а 64 % считали справедливым наличие перечня работ, при выполнении которых запрещается применение труда женщин. Наиболее распространенными «мужскими» профессиями были названы: водитель (дальнобойщик), шахтер, строитель, военный; «женскими» соответственно – воспитатель (учитель), гинеколог, швея (портниха), продавец, няня [8, с. 15].

Стоит отметить, что результаты опроса 216 работающих женщин города Саратов и анализ резюме на сайте hh.ru также подтвердили факт разделения специальностей на «мужские» и «женские» (63% - «гендерное разделение профессий существует», 37% - «гендерного разделения профессий нет»).

Таблица 3

Количество резюме по условно «мужским» и «женским» профессиям за март 2020 года

Профессия	Мужчины (чел.)		Женщины (чел.)	
	Общее	В Саратовской обл.	Общее	В Саратовской обл.
Водитель	51 885	419	620	6
Строитель	3 199	32	214	2
Учитель/воспитатель	5 506	32	11 808	67
Гинеколог	61	1	192	2
Швея/портниха	15	1	418	2
Продавец	16 435	157	29 303	320
Няня	38	5	1 130	7
Парикмахер	2 243	12 003	8	55
Менеджер	86 907	80 726	597	619
Оператор	18 111	17 807	156	220
Аниматор	443	604	1	6
Инженер	86 128	14 936	949	154
Тренер	4 849	3 236	25	18

Анализ вышеизложенного материала позволяет сформировать основной список причин разделения профессий по гендерному признаку:

1. Физиологические различия между мужчинами и женщинами оказывают серьезное влияние на выбор специальности. Например, одни профессии требуют серьезной физической силы, другие неинтересны женщинам в силу «вредного труда».

2. Личные качества. С одной стороны, девушки быстрее втягиваются в работу, тщательнее изучают дела, аккуратно ведут документацию, отзывчивы, способны долгое время выполнять монотонную работу, с другой стороны - мужчины склонны к прогнозированию, обладают аналитическим мышлением, амбициозны и более стрессоустойчивы.

3. Содержание и условия труда. Одну и ту же работу мужчины и женщины выполняют по-разному, следовательно, мужчины и женщины успешны в своих профессиональных областях. «Мужской» образ профессии ассоциируется с тяжелым физическим трудом, риском, ответственностью, работой с техникой. «Женский» - с социальной сферой, детьми, творческой работой.

Следовательно, формирование гендерной структуры трудового рынка в значительной степени обусловлено влиянием традиционных стереотипов, присущих его основным субъектам: работникам и работодателям [9, с. 131]. В этой связи необходимо отметить качества, которыми должна обладать женщина-лидер, чтобы добиться профессиональных успехов в выбранной деятельности.

Таблица 4

ТОП-10 качеств женщины-лидера по мнению респондентов г. Саратов

Общий портрет качеств	Портрет женщин от 21 до 30 лет	Портрет женщин от 31 до 40 лет	Портрет женщин старше 40 лет
Ответственность	Развитые коммуникативные навыки	Ответственность	Стратегическое мышление
Стратегическое мышление	Ответственность	Высокая работоспособность	Наличие высшего образования и профессионализма
Развитые коммуникативные навыки	Стратегическое мышление	Стратегическое мышление	Ответственность
Высокая работоспособность	Умение находить подход к каждому	Развитые коммуникативные навыки	Высокая работоспособность
Наличие высшего образования и профессионализма	Стремление к самореализации	Стремление к самореализации	Развитые коммуникативные навыки
Умение находить подход к каждому	Высокая работоспособность	Наличие высшего образования и профессионализма	Умение находить подход к каждому
Стремление к самореализации	Наличие высшего образования и профессионализма	Умение находить подход к каждому	Стремление к самореализации
Жесткость и строгость	Жесткость и строгость	Жесткость и строгость	Жесткость и строгость
Желание идти на риск	Хитрость	Желание идти на риск	Желание идти на риск
Наличие социальных связей	Наличие социальных связей	Хитрость	Наличие социальных связей

Опрос работающих женщин г. Саратова позволил выявить, что по прошествии 7 лет с исследования РwС, портрет женщины-лидера претерпел небольшие изменения. Так, из общего перечня характеристик исчезли «чувство юмора» и «привлекательная внешность», их заменили «умение находить подход к каждому», а также «жесткость и строгость». Стоит отметить, что все респонденты независимо от возрастных категорий утверждают, что успешная женщина-лидер должна быть строга и проявлять стойкость, но при этом только 38% принявших участие в опросе убеждены, что в работе с коллективом девушка должна держать всё в своих руках и демонстрировать авторитарный стиль руководства.

Женщины в своей работе больше ориентируются на людей, которые будут выполнять задачу, им свойственно работать над выстраиванием отношений и творческим процессом. Женщина-лидер больше стремится к развитию, самопознанию, приобретению новых навыков, она больше доверяет мнению подчиненных, взаимодействует с коллективом, создает творческую атмосферу. Мужскому стилю управления наоборот свойственны большая структурированность, предсказуемость и определенность, они чаще ориентируются на задачу и результат. Мужчины-лидеры менее склонны к переменам, с трудом отказываются от своей точки зрения, менее эмоциональны и не доверяют интуиции и чувствам. По устоявшимся социокультурным стереотипам им свойственно доминировать, быть суровее, требовательнее, соревноваться, держать дистанцию с подчиненными, в отличие от женщин.

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1. Построению женской карьеры мешают полоролевые стереотипы и профессиональные барьеры;
2. Чтобы стать лидером женщина должна обладать определенным набором личностных качеств;
3. В российских компаниях отсутствует развитая гендерная политика;
4. Женщины вынуждены ограничивать свою личную жизнь ради профессионального роста.

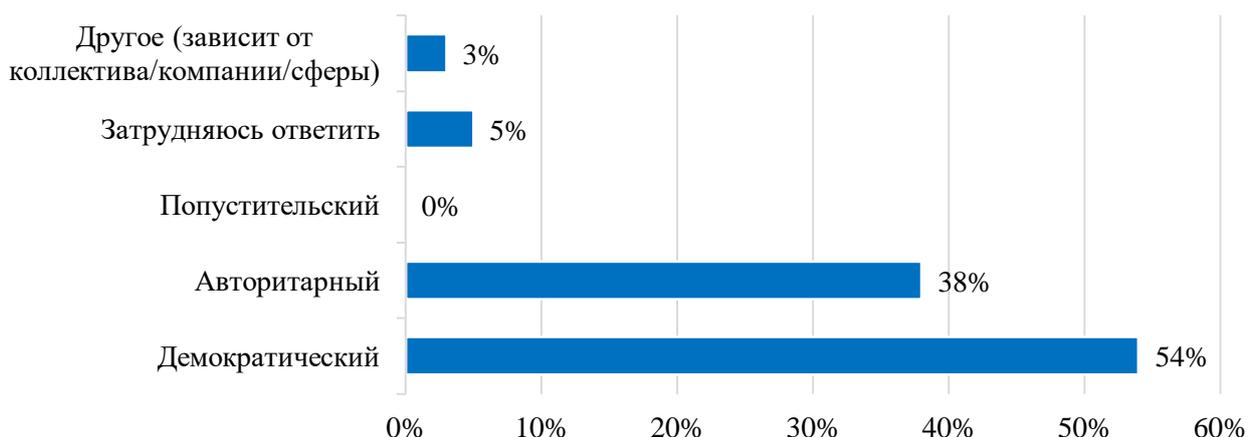


Рис. 6. Мнение респондентов о стиле руководства

Для преодоления указанных проблем респонденты нашего опроса предложили придерживаться следующих стратегий:

Таблица 5

ТОП-5 стратегий для преодоления барьеров при построении карьеры

Женщины от 21 до 30 лет	Женщины от 31 до 40 лет	Женщины старше 40 лет
Расстановка приоритетов, четкое планирование графика	Расстановка приоритетов, четкое планирование графика	Расстановка приоритетов, четкое планирование графика
Открытие бизнеса, переход работы «на себя»	Открытие бизнеса, переход работы «на себя»	Открытие бизнеса, переход работы «на себя»
Разделение домашних обязанностей	Разделение домашних обязанностей	Гибкий режим труда
Ожидание взросления ребенка	Гибкий режим труда	Высвобождение времени для карьеры
Высвобождение времени для карьеры	Помощь старших членов семьи	Разделение домашних обязанностей

Стоит обратить внимание, что все женщины, принявшие участие в анкетировании, считают, что именно правильная организация времени, распределение приоритетов по задачам и переход работы «на себя» с возможностью выстраивания своего режима работы является самым эффективным средством борьбы с полоролевыми стереотипами при построении карьеры. Также девушки в возрастной категории до 30 лет и старше 40 лет убеждены, что необходимо высвобождать время для реализации себя в профессиональной сфере, а именно строить семью (становиться мамой) до 25 или после 35 лет. Женщины же в возрасте от 31 года до 40 лет, считают, что семья не мешает построению карьеры, если к воспитанию детей привлекать бабушек, дедушек или нянь.

Таким образом, в нашей стране на данный момент наблюдается негативная тенденция, заключающаяся в снижении количества респондентов, считающих, что карьерные возможности у мужчин и женщин равны. Также по результатам исследований растет число компаний, в которых политика гендерного равенства существует «условно», из-за чего перед женщинами острее встает выбор между семьей и профессиональным развитием. Важно подчеркнуть, что женщины-лидеры имеют свои ценные качества, необходимые для принятия эффективных управленческих решений. Несмотря на то, что мужчины и женщины используют разные стили воздействия на подчиненных, они могут достигать одинаково высокого результата, хоть и разными способами. Обращать пристальное внимание на гендерную принадлежность в данной ситуации неуместно, поэтому главной задачей компаний является помощь сотрудницам в их профессиональном развитии, устранив заблуждения о типично «женских» и

«мужских» позициях в организации, а также борясь с предвзятым отношением к женщине-лидеру.

Список литературы

1. Женщина-лидер в современном бизнесе: июнь 2013 года URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications.html> (Дата обращения: 02.03.2020).
2. Гендерная диверсификация: амбиции и возможности в мире карьеры и бизнеса // The Gender Diversity Report 2017 URL: <https://hays.ru/res/gender/> (Дата обращения: 02.03.2020).
3. Женское лидерство: эффективные стратегии в современной России // ВЦИОМ, 2019. – С.10-12.
4. Ковалева И. А. Особенности гендерного аспекта в профессиональной карьере // Психологические науки: теория и практика: материалы Междунар. науч. конф. - М.: Буки-Веди, 2012. – С. 50-52.
5. Березина Е.С., Алферова С.М. Влияние гендерного аспекта на построение карьеры современного руководителя // Актуальные вопросы экономики и управления: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2018. С. 53-62.
6. Савинова, С. Ю. Лидерство в бизнесе: учебник и практикум для вузов / С.Ю. Савинова, Е.Н. Васильева. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 280 с.
7. Обзор рынка труда в России // Salary Guide, 2018 URL: <https://hays.ru/res/salary-guide-2/> (Дата обращения: 04.03.2020).
8. Фонд Общественное Мнение. «Мужские» и «женские» профессии по мнению россиян // «Демоскоп Weekly» - издание Института демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», 2013. – С. 12-17.
9. Козина И.М. Профессиональная сегрегация: гендерные стереотипы на рынке труда // Социологический журнал, 2003. - № 3. – С. 126-136
10. HeadHunter база резюме URL: <https://hh.ru/search/resume> (Дата обращения: 30.03.2020).

УДК 006.06

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ФИНАНСОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

КОЗЛОВА ЕВГЕНИЯ ВАСИЛЬЕВНА,

к. э. н., доцент к. ин-го пред-ва и фин. мен.,

ИВАНОВА ЛЮБОВЬ РАШАТОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «КНИТУ»

Аннотация: С развитием рыночных условий для предприятий возрастает роль выхода на международные рынки, которые характеризуются более жесткими требованиями, предъявляемыми к производителям. Предприятиям необходимо обеспечить конкурентоспособность, чтобы выдержать высокую конкуренцию. В связи с этим возникает необходимость внедрения системы менеджмента качества в деятельность организации, чтобы соответствовать международным стандартам. Однако проблемой большинства организаций остается то, что при разработке и внедрении СМК не учитывается финансовая детальность. В статье раскрыта значимость внедрения СМК в финансовые процессы предприятия, а также рассмотрены этапы внедрения и проблемы, возникающие при внедрении СМК. Даны рекомендации по преодолению данных проблем.

Ключевые слова: система менеджмента качества, финансовая деятельность, внедрение системы менеджмента качества, документированная информация.

FEATURES OF IMPLEMENTING A QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN THE FINANCIAL ACTIVITIES OF AN ORGANIZATION

Kozlova Evgeniya Vasilyevna,**Ivanova Lubov Rashatovna**

Abstract: With the development of market conditions for enterprises, the role of entering international markets, which are characterized by stricter requirements for manufacturers, increases. Businesses need to be competitive in order to withstand high competition. In this regard, there is a need to implement a quality management system in the organization's activities in order to meet international standards. However, the problem for most organizations is that financial detail is not taken into account when developing and implementing the QMS. The article reveals the importance of implementing the QMS in the financial processes of the enterprise, as well as the stages of implementation and problems arising during the implementation of the QMS. Recommendations for overcoming these problems are given.

Key words: quality management system, financial activity, implementation of quality management system, documented information.

Система менеджмента качества (СМК) – это часть системы менеджмента предприятия, которая направлена на достижение результатов в соответствии с политикой в области качества, с целью удовлетворения интересов всех заинтересованных сторон [1, с.74]. Она начала свое формирование в начале XX века. На первоначальном этапе система менеджмента качества сводилась к качеству изде-

лия. И только с ее развитием концентрация внимания с качества производимой продукции переместилась на качество процесса производства [2, с.15].

Основное развитие система менеджмента качества получила на этапе создания международных стандартов серии ISO, которые регламентировали требования к созданию данной системы на предприятии.

Идея международных стандартов качества заключается в обеспечении соответствия продукции и услуг требованиям заинтересованных сторон за счет эффективного управления бизнес-процессами и их взаимосвязями. Наиболее затруднительным является внедрение СМК в те процессы, которые напрямую не связаны с производством продукции. Одним из таких процессов является управление финансами.

На сегодняшний день значимой проблемой большинства предприятий, которые внедрили систему менеджмента качества, является, то, что качество рассматривается в основном с позиции «качества продукции», либо процесса непосредственно связанного с производством. При этом финансовая деятельность функционирует вне системы менеджмента качества.

Основным документом, регламентирующим процесс внедрения СМК в деятельность организации, является стандарт МС ИСО серии 9000. В соответствии с данным стандартом деятельность по внедрению СМК включает в себя 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 предприятия;
5. Внедрение системы менеджмента качества на предприятии;
6. Подготовка к сертификации системы менеджмента качества.

Данный алгоритм носит обобщенный характер для всех видов деятельности и процессов. При внедрении системы менеджмента качества необходимо учитывать особенности отдельных видов деятельности и их роль в общем процессе управления качеством. Процесс внедрения системы менеджмента качества представлен на Рисунке 1.

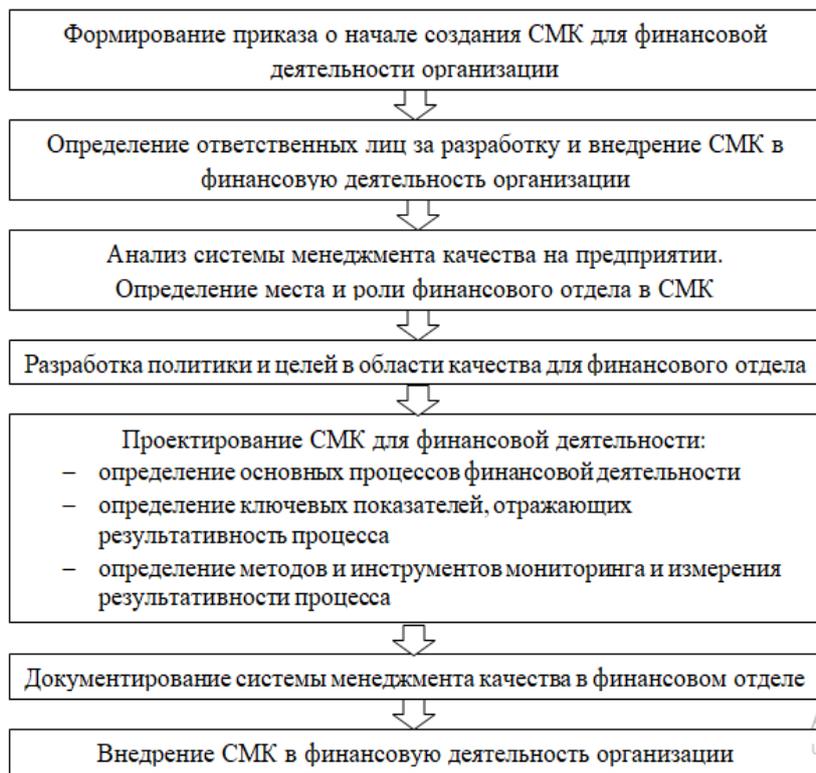


Рис. 1. Процесс внедрения СМК в финансовую деятельность организации

Одним из ключевых процессов в деятельности любой организации является финансовая сфера. Именно здесь происходит перераспределение денежных ресурсов, от качества которого зависит эффективность деятельности организации.

Началу внедрения системы менеджмента качества всегда предшествует организационный этап, на котором выполняется ряд подготовительных мероприятий. Изначально руководство организации принимает решение о создании системы менеджмента качества для финансовой деятельности, извещает об этом сотрудников финансового отдела. Решение руководства закрепляется приказом о начале работ по созданию СМК.

Руководителю необходимо выделить ответственное лицо и определить рабочую группу, которые будут заниматься разработкой и внедрением СМК в финансовую деятельность. Следует учитывать, что в рабочую группу должны входить как сотрудники, занимающиеся системой менеджмента качества, так и сотрудники финансового отдела.

Программа разработки должна включать в себя этапы работ, сроки исполнения, исполнителей, ответственных лиц и бюджет, включающий расходы на разработку и внедрение

Перед тем как рабочая группа перейдет к разработке, необходимо провести анализ существующей системы менеджмента качества на предприятии и установить в ней роль и место финансового отдела. Обычно, на предприятиях где функционирует СМК, финансовая деятельность протекает вне общей системы менеджмента качества.

Для финансового отдела должна быть прописана политика и определены цели в области качества. Политика должна быть согласованной с общей политикой в области качества и способствовать улучшению деятельности организации.

При проектировании системы менеджмента качества необходимо выделить те критерии, которые будут подлежать мониторингу и измерению. С позиции финансовой деятельности должны быть определены показатели, отражающие потребности заинтересованных сторон.

Согласно ГОСТ Р ИСО 9004-2019 к заинтересованным сторонам относятся те стороны, которые могут влиять, либо находить под влиянием деятельности организации [3]. К ним относятся покупатели, поставщики и контрагенты, общество, работники, акционеры, потребители.

Наиболее важными для зависимых сторон будут являться устойчивость организации и доходность ее деятельности, поскольку данные факторы позволяют оценить эффективность деятельности организации.

Помимо критериев организация должна выделить для себя методы и инструменты измерения и контроля эффективности финансовой деятельности.

Одним из главных положений стандартов МС ИСО серии 9000 является обеспечение документального сопровождения для всех выполняемых работ в рамках системы менеджмента качества.

Требования к разработке, внедрению и использованию документированной информации содержаться в стандарте ГОСТ Р ИСО/ТО 10013-2007 «Менеджмент организации. Руководство по документированию системы менеджмента качества».

Основными документами для системы менеджмента качества являются: политика в области качества, руководство по качеству, документированные процедуры, рабочие инструкции, формы, план качества, технические условия, внешние документы, записи [4].

Политика в области качества является главным документом в структуре документации СМК. Она должна содержать в себе обязательство постоянно соответствовать требованиям, а так же постоянно повышать результативность СМК. Все документы СМК должны ей соответствовать.

Документированная информация должна быть доступна и пригодна, когда она необходима для всех сотрудников предприятия.

Для финансового отдела необходимо документально оформить политику и цели области качества, процессы, методы и инструмента контроля. Содержание документов, принятых в финансовом отделе, должно соответствовать документам системы менеджмента качества предприятия.

Документирование должно включать в себя следующие этапы [5, с. 226]:

- 1) Разработка обязательной документированной информации, требуемой ИСО 9001:2015;

- 2) Документирование процессов финансовой деятельности;
- 3) Включение в СМК существующих внутренних документов, регламентирующих деятельность финансового отдела;
- 4) Включение в СМК внешних документов – нормативы и законодательные акты, которые регламентируют деятельность финансового отдела;
- 5) Разработка процесса управления документированной информацией: ее актуализации, проверка на соответствие внутренним и внешним условиям, определение ответственных лиц и т.д.;
- 6) Внедрение документов СМК и их проверка на адекватность;
- 7) Проведение необходимых доработок.

Создание документированной информации позволяет систематизировать работу, а также регламентировать процессы, что позволяет повысить эффективность системы менеджмента качества.

На этапе внедрения СМК в финансовую деятельность необходимо провести организационные изменения в части внесения поправок в управленческую структуру, введение в действие документов системы менеджмента качества, контроль за выполнением этих требований со стороны руководителя финансового отдела и сотрудников отдела менеджмента качества, информирование и вовлечение персонала в работу СМК. На данном этапе так же рассматривается разработка и проведение внутренних аудитов системы менеджмента качества, а также корректирующие меры на основе данных проверки. Эффективность и результативность системы обусловлена постоянным улучшением, которое происходит по итогам внутреннего аудита.

При внедрении системы менеджмента качества в финансовую деятельность предприятие может столкнуться с рядом проблем, среди которых можно выделить следующие:

- убежденность сотрудников финансового отдела, а также сотрудников, отвечающих за систему менеджмента качества на предприятии в том, что требования стандартов серии ISO 9000 распространяются только на качество продукции и не имеют отношения к финансовой деятельности предприятия;
- недостаточное осознание роли процесса управления финансовой деятельностью в системе менеджмента качества и его взаимодействие с другими процессами;
- организации, которые проводят анализ деятельности организации на соответствие системе менеджмента качества, проводят оценку финансовой деятельности с позиции СМК формально, либо вовсе ее не осуществляют;
- непонимание сотрудниками финансового управления различия между аудитом СМК и финансовым аудитом, который осуществляется аккредитованными специалистами.

Данные факторы оказывают негативное влияние на внедрение, поддержание и улучшение системы менеджмента качества в финансовой сфере и как следствие на СМК предприятия в целом.

Для преодоления данных факторов, во-первых, необходимо осознание руководством значимости внедрения СМК во все процессы предприятия, в том числе и в финансовую деятельность. Руководство должно взять на себя ответственность за внедрение менеджмента качества в финансовую сферу.

Во-вторых, нужно выделить ответственных лиц, которые будут отвечать за разработку, внедрение и применение положений СМК в финансовой деятельности предприятия.

В-третьих, является необходимым донести до сотрудников финансовой сферы организации значимость положений СМК и их влияние на функционирование финансовой деятельности, и как результат предприятия в целом. Сотрудники должны понимать суть и роль СМК применительно к финансовой деятельности организации.

Финансовая деятельность является очень важным элементом для каждого предприятия. Именно здесь происходит перераспределение денежных средств, от качества которого зависит эффективность использования финансовых ресурсов. Внедрение системы менеджмента качества в финансовые процессы позволит оптимизировать работу таким образом, чтобы добиться максимальной эффективности, как от качества финансовой деятельности, так и от общей системы менеджмента качества, принятой на предприятии.

Список литературы

1. Горбашко, Е. А. Управление качеством : учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Горбашко. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 352 с. (с 74)
2. Зекунов, А. Г. Управление качеством : учебник для бакалавров / А. Г. Зекунов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 475 с. (226 с.)
3. ГОСТ Р ИСО 9004-2019 «Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха организации»
4. ГОСТ Р ИСО/ТО 10013-2007 «Менеджмент организации. Руководство по документированию системы менеджмента качества».
5. Фомичев, В. И. Управление качеством и конкурентоспособностью : учебник для вузов / В. И. Фомичев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 156 с. (стр 15)

© Е. В. Козлова, Л. Р. Иванова, 2020

УДК: 331.108.2

РАЗВИТИЕ СОТРУДНИКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

КАЛИНИНА АНГЕЛИНА АЛЕКСАНДРОВНАСтудент
ДВФУ «Дальневосточный Федеральный Университет»*Научный руководитель: Подольский Станислав Валерьевич*
к.э.н., доцент
ДВФУ «Дальневосточный Федеральный Университет»

Аннотация: Статья посвящена развитию сотрудников как одной из важнейших составляющих системы управления персоналом на предприятии. Разобрано понятие «развитие персонала» и «система управления персоналом». Рассмотрены особенности различных подходов к развитию сотрудников. Обозначена цель развития персонала в достижении цели организации. Целью статьи является совершенствование инструментов адаптации новых работников организации.

Ключевые слова: система управления персоналом, управление персоналом, предприятие, персонал, кадровый потенциал, управление, развитие персонала.

EMPLOYEE DEVELOPMENT IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Kalinina Angelina Aleksandrovna*Scientific adviser: Podolsky Stanislav Valerevich*

Abstract: The article is dedicated to staff development. The concepts of “personnel development” and “personnel management system” are analyzed. The features of various approaches to the development of employees are considered. The goal of staff development in achieving the goals of the organization is indicated. The purpose of the article is to improve the adaptation tools of new employees of the organization.

Key words: personnel management system, personnel management, enterprise, personnel, human resources, management, personnel development.

Проблема системы управления развитием персонала на предприятии всегда актуальна. Во многих литературных источниках эта проблема поднимается как наиболее сложная и многоплановая, на решение которой приходится большое количество временных, финансовых и организационных затрат.

Система управления персоналом представляет собой совокупность элементов (цели, функции, кадры, технические средства, информация, методы организации деятельности и управления), формирующих кадровый комплекс организации [1]. Цель управления персоналом состоит в обеспечении развития и реализации кадрового потенциала для содействия достижения целей организации.

В рамках системы управления персоналом реализуются функции развития персонала. Существует множество определений термина «развитие персонала». Некоторые из них представлены в Таблице 1.

Цель развития персонала – увеличение трудового потенциала сотрудников с целью решения личных задач, а также задач в сфере функционирования и развития компании.

Таблица 1

Определения термина "развитие персонала"

Определение	Автор
Развитие персонала – это совокупность мероприятий, направленных на развитие человеческого потенциала предприятий	Маслова В. М.
Развитие персонала – это процесс, реализуемый предприятием или другими профильными организациями целью обеспечения соответствия пригодности работника для выполнения поставленных перед ним настоящих или перспективных задач	Кибанов А. Я.
Развитие персонала – это комплексный и непрерывный процесс всестороннего развития личности работников организации с целью повышения эффективности их работы	Егоршин А. П.

Источник: составлено автором по [2,3,4]

Развитие персонала должно быть нацелено на оптимизацию результативности его деятельности, а для этого должны быть сформированы необходимые условия. Обеспечение компании компетентными сотрудниками должно быть согласовано со стратегией развития персонала и целями, которые устанавливает перед собой предприятие.

Существуют разные современные подходы к развитию персонала. Первым из таких выступает адаптация сотрудников – это процесс вхождения новых сотрудников в коллектив и их ознакомление со спецификой работы организации. Имеется множество видов адаптации: профессиональная, психофизиологическая, социально-психологическая, организационно-административная, экономическая и санитарно-гигиеническая. Для качественной работы в последующем сотруднику могут помочь следующие мероприятия:

- руководство компании может создавать практики для новых сотрудников (наставничество) включающие в себя ознакомление с рабочим местом и рабочим процессом, подробное описание работы в целом, ознакомление с положениями о мотивационных программах организации и особенностей начисления заработной платы, а также ознакомление с правилами трудового распорядка;

- ознакомительные экскурсии по предприятию под руководством начальства или других сотрудников с имеющимся стажем работы в этой организации;

- мероприятия по сближению нового сотрудника с коллективом (коллективные специальные ролевые игры);

- семинары и тренинги по изучению специфики предприятия и развитию коммуникативных навыков;

Следующим подходом является мотивация сотрудников. Работники должны быть уверены в наличии устойчивой связи между получаемыми материальными вознаграждениями и производительностью труда [5].

Мотивация делится на два типа: материальная и нематериальная. Основным видом является материальная мотивация, которая представляет собой прежде всего денежные выплаты (премии, надбавки и саму заработную плату), формирующаяся исходя из качественно проделанной работы сотрудника. Обычно премии мотивируют сотрудника больше, чем постепенное увеличение оплаты труда, так как выплачивается в исключительных случаях (например, увеличение количественных показателей работы). Сюда можно отнести и штрафы, которые мотивируют персонал не допускать ряд предусмотренных и оговоренных ранее ошибок.

Нематериальная мотивация проявляется в следующем: корпоративная культура, творческое стимулирование, организационное стимулирование, моральное стимулирование, стимулирование свободным временем, стимулирование обучением.

Для получения объективного представления о профессиональных качествах сотрудников существует следующий подход – оценка персонала. С помощью оценки персонала можно определить

значимость сотрудника на рабочем месте (или при приеме на работу). Грамотная оценка содействует решению производственных задач и конфликтных ситуаций на работе. Существуют следующие методы оценки сотрудников:

- интервьюирование (беседа с начальством или анкетирование, в ходе которой оцениваются потенциальные способности к труду);
- экзамены и тестирование;
- экспертная оценка (привлечение экспертов, которые анализируют трудовые качества и потенциал сотрудника и делают исходя из этого выводы);
- аттестация, которая происходит на протяжении всей работы в определенное время (1-3 раза в год) для подтверждения квалификации сотрудников;
- деловые (ролевые) игры, в ходе которых сотруднику дают конкретную задачу или ситуацию, которую необходимо решить;
- программированный контроль (оценка профессиональной пригодности с помощью контрольных вопросов).

Оценка персонала играет огромную роль при найме сотрудников или при переводе их на новую должность. Важным в системе оценке персонала является достоверность собранной информации и своевременное информирование персонала о целях и содержании системы оценки. Следовательно, от этого зависит эффективность оценки ее действенность.

Самым важным подходом к развитию персонала является обучение. Обучение персонала предоставляет возможность постоянно повышать знания в заданной области, улучшать производительность предприятия и качества выпускаемого продукта/услуг, а значит и увеличение прибыль.

Предусмотрены следующие виды обучения работников:

- подготовка новых работников (организованное и планомерное обучение и выпуск квалифицированных кадров для всех областей человеческой деятельности, владеющих совокупностью специальных знаний, навыков умений, и способами общения);
- переподготовка кадров (обучение кадров с целью освоения новых знаний, навыков умений и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда);
- повышение квалификации (обучение кадров с целью усовершенствования знаний, навыков, умений и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности).

Существует два метода обучения персонала: на рабочем месте и вне рабочего места (табл.2).

Таблица 2

Методы обучения персонала

Методы обучения на рабочем месте	Методы обучения вне рабочего места
Производственный инструктаж	Конференции, экскурсии, дискуссии, встречи с руководством
Направленное приобретение опыта	Самостоятельное обучение
Деловые игры и тренинги	Система дистанционного обучения

Источник: составлено автором по [6]

Методы обучения вне рабочего места считаются более эффективными для сотрудников предприятия (но также и более затратным), так как они предоставляют возможность получения нового опыта, поднятия уровня квалификации, улучшению качества работы персонала в целом.

В системе управления персоналом перед руководителем стоит важная задача сформировать грамотную систему обучения сотрудников, включая графики, формы, схемы и длительность обучения.

Результативность развития персонала оценивается в основном по следующим показателям: знания, навыки, опыт, компетенции, список успешно решенных задач, круг выполняемых обязанностей, карьерных передвижениях, производительности и новаторской активности.

Развитие работников является неотъемлемой частью управления персоналом и всего процесса управления организацией. Для правильного развития сотрудников необходима тщательно разработанная система развития, которая будет тесно связана с целями компании, потребностями и возможностями персонала, сможет управлять мотивацией и поведением персонала, для создания благоприятной атмосферы, а также оценит всевозможные внутренние и наружные факторы развития.

Список литературы

1. Змеева О. П., Слободян Н. Я. Организация системы развития персонала на предприятиях // Формирование рыночных отношений в России. 2016. №12(186). С. 33-36.
2. Маслова В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата // М.: Юрайт. 2015. 506 с.
3. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации. Стратегия, маркетинг, интернационализация // М.: Инфра-М. 2010. 301 с.
4. Егоршин А. П. Управление персоналом: учебник для вузов // Н.: НИМБ. 2011. 720 с.
5. Sozinova A.A., Fokina O.V. Study of economic and technological factors influencing development of services market // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 7. 1097 с.
6. Киршина Д. С. Совершенствование системы развития персонала на примере предприятия // Молодежь и наука. 2017. №4-1. 133 с.

УДК 330

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ОЦЕНКИ ЗРЕЛОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ПОНИКАРОВСКИХ АНАСТАСИЯ ЕВГЕНЬЕВНАМагистрант,
ФГБОУ ВО «Уральский Государственный Экономический Университет»*Научный руководитель: Шемятихина Лариса Юрьевна**канд.пед.наук, доцент
ФГБОУ ВО «Уральский Государственный Экономический Университет»*

Аннотация: За последние годы проектное управление в своей деятельности стали применять многие организации. Для повышения эффективности процессов проектного управления необходимо регулярно выявлять проблемы и риски проектов для дальнейшего формирования рекомендаций по их устранению для повышения вероятности успешного завершения проекта. Проведение оценки уровня зрелости организации в области проектного управления — важная задача, обладающая определенной спецификой, позволяющая оценить текущий уровень развития проектного управления в компании.

Ключевые слова: проект, консультирование в управлении проектами, оценка уровня зрелости, проектное управление, план мероприятий по внедрению изменений.

CONSULTING IN THE FIELD OF PROJECT MANAGEMENT MATURITY ASSESSMENT

Ponikarovskih Anastasia Evgenievna*Scientific adviser: Shemyatikhina Larisa Yuryevna*

Abstract: In recent years, many organizations have begun to apply project management in their activities. In order to improve the efficiency of project management processes, it is necessary to regularly identify problems and risks of projects in order to further formulate recommendations for their elimination in order to increase the probability of successful completion of the project. Assessing the maturity level of an organization in the area of project management is an important task with a certain specificity, which allows to assess the current level of development of project management in the company.

Key words: project, consulting in project management, maturity assessment, project management, action plan for implementation of changes.

Проектное управление получило признание во всем мире. Методология и средства управления проектами широко используются во всех сферах целенаправленной и проектно-ориентированной деятельности. Проектный подход даёт возможность наиболее четко определить цели, ресурсы, основные этапы, сроки выполнения проекта, создать профессиональную команду проекта, обнаружить возможные риски, проконтролировать процесс выполнения проекта.

Консультирование в управлении проектами – эффективный способ улучшения процессов проектного управления с целью оперативного реагирования на многочисленные внешние изменения и достижения стратегических целей организации при балансировании между объёмом работ, временем, ресурсами, качеством и рисками.

Каждой компании, которая использует в своей деятельности проектное управление необходимо

регулярно оценивать и совершенствовать свои процессы и инструменты проектного управления для дальнейшего развития.

На рынке существует четыре крупные компании, которые позволяют провести оценку зрелости компании в области управления проектами: «Росконсалтинг», «ЮКОНСАЛТ», «Проектные сервисы», «PM Expert». Компании оказывают профессиональные услуги управления проектами, программами и портфелями проектов по направлениям.

Услуги внешних консультантов нацелены на достижение стратегических бизнес-целей заказчика через эффективное управление проектами.

При предоставлении услуг в области управления проектами PM Expert руководствуется мировым стандартом Project Management Institute (PMI)® — A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide), а также российскими национальными стандартами (ГОСТами) и лучшими практиками управления проектами, адаптированными к российской специфике с учетом бизнес-целей и отраслевых стандартов организаций заказчиков.

Управленческое консультирование в управлении проектами направлено на выявление внутренних проблемных участков проектного управления с целью разработки рекомендаций по внедрению и совершенствованию инструментов проектного управления на предприятии. Результатом внутреннего аудита проектного управления является разработка стратегии дальнейшего развития проектного управления на предприятии с учетом специфики бизнеса.

Проанализировав характеристику услуг, которые предоставляют компании по направлению консалтинга в управлении проектами можно сделать вывод, что консультанты в области управления проектами производят детальную оценку системы управления проектами с выявлением рекомендаций по изменениям.

Привлечение внешнего консультанта позволит компании выявить реальные сильные и слабые стороны своей проектной деятельности, которые не всегда заметны сотрудникам и руководству в силу устоявшихся алгоритмов работы, ограниченности ракурсов и методик анализа бизнеса, недостаточных компетенций.

Уровень развития проектного управления компании, влияет на эффективность ее функционирования в целом. Поэтому очень важно регулярно проводить оценку существующих процессов и инструментов управления проектами. Повышение уровня зрелости компании позволяет существенно повысить эффективность:

- управляемости бизнеса;
- удовлетворенности клиентов и собственных сотрудников благодаря успешному выполнению проектов;
- распределения ресурсов с учетом стратегических целей компании.

Для того, чтобы приступить к повышению эффективности необходимо провести оценку существующей системы управления проектами. Консультанты в области управления проектами проводят оценку в два этапа. Необходимо:

- определить уровень зрелости компании в области проектного управления на текущий момент;
- выработать меры для повышения качества проектного управления.

В рамках услуги оценки уровня зрелости проектной деятельности компания, которая будет проводить оценку гарантирует, что будет проведен комплексный анализ и оценку существующего уровня зрелости организации в области УП.

Также консультантами определяется степень готовности организации к изменениям, потенциальной интенсивности сопротивления изменениям. Для этих целей анализируется прошлый опыт внедрения изменений и особенности организационной культуры.

Оценка уровня зрелости консультантами проводится в два этапа:

- изучение имеющейся документации, регламентирующей проектную деятельность и описывающей поддерживающие процессы (бюджетирование, закупки, документооборот и т.п.);
- проведение серии интервью с ключевыми участниками проектной деятельности.

Изучив внутреннюю документацию компании, а также обработав полученную информацию после интервью консультантом предоставляется список рекомендаций по первоочередным шагам, которые необходимы для развития проектного управления и повышения уровня зрелости компании. Рекомендации для повышения уровня зрелости формируются с учетом специфики деятельности компании, а также исходя из стратегических целей компании.

План мероприятий по внедрению изменений, который предоставляется заказчику представляет собой перечень тех нововведений, которые в данный момент могут дать быстрый и эффективный результат.

Оценка уровня зрелости проектного управления проводится на основании собственной методики, которая разработана компанией-консультантом. Длительность обследования составляет от одной до четырех недель. Длительность зависит от размера организации (проекта), глубины и широты обследования, целевых задач.

В результате проведенной оценки формируется отчет об исследовании проектной деятельности, который включает в себя:

- общее описание компании: вид деятельности, организационная структура;
- описание проектной деятельности компании: виды реализуемых проектов, участники проектной деятельности;
- оценка документации, регламентирующей проектную деятельность, на полноту и достаточность;
- усредненная оценка уровня зрелости проектной деятельности компании по отдельным областям знаний. При необходимости может быть дана оценка каждого из подразделений компании в отдельности;
- выявление сильных и слабых сторон в проектном управлении компании;
- рекомендации по первоочередным действиям, нацеленным на повышение уровня зрелости компании.

В результате исследования были выявлены крупные компании в сфере консалтинга управления проектами, а также изучен алгоритм оценки компании в области управления проектами. Итак, привлечение внешнего консультанта – способ провести профессиональную оценку эффективности существующей системы управления проектами, а также разработать рекомендации по совершенствованию существующих процессов.

Список литературы

1. Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система - шаг за шагом [Текст]: учеб. / Богданов В.В. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 248 с.
2. Ларсон, Э. У. Управление проектами [Текст]: учеб. / Э.У. Ларсон, К.Ф. Грей ; [пер. В. В. Дедюхин]. - М: Дело и Сервис, 2013. - 783 с.
3. Проектные сервисы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pmservices.ru>, свободный.

UDC 33

PROBLEMS OF HOUSING STOCK MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

SEVAK VANIK TORGOMYAN

Junior researcher
Institute of Economics after M. Kotanyan
Armenia, Yerevan

Abstract: The mass privatization of the state owned housing stock in the Republic of Armenia brought about fundamental changes in the system of service, repair and management of residential buildings, which in Soviet times managed by urban organizations. The "new" owners of the apartments found themselves in a reality where they did not even realize their own rights and responsibilities to maintain, renovate and manage their apartments and common areas. The article is devoted to analyzing the problems of the housing stock management in the Republic of Armenia.

Key words: housing stock, condominium, building management, common property, residential building.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Торгомьян Севак Ваникович

Аннотация: Массовая приватизация государственного жилищного фонда в Республике Армения привела к коренным изменениям в системе обслуживания, ремонта и управления жилыми зданиями, которыми в советские времена управляли городские организации. «Новые» владельцы квартир оказались в реальности, где они даже не осознали своих собственных прав и обязанностей по обслуживанию, ремонту и управлению своими квартирами и местами общего пользования. Статья посвящена анализу проблем управления жилищным фондом в Республике Армения.

Ключевые слова: жилищный фонд, кондоминиум, управление зданием, общественная собственность, многоквартирный дом.

The territory of the Republic of Armenia is 29743 km², 71.6% of which is occupied by agricultural lands, and 10.4% is covered by forests. Mountain ranges make up 47% of the country's total area, and plateaus make up more than a third of the country's area [1]. Therefore, the lands available for the settlements are quite limited.

Armenia is a country with a high level of urbanization, where as of 2019, about 64% of the permanent population live in cities. In this regard, Yerevan's dominance over other cities in Armenia is worrying: more than 56% of the urban population lives in Yerevan [2].

After the dissolution of the Soviet Union in Armenia state owned housing offices, which were liquidated as a result of the privatization of the housing stock, were replaced by condominiums which were established in accordance with the 2002 Law on condominiums and the Civil Code. According the law, condominiums are non-profit cooperatives that have the status of a legal entity and are based on the membership of citizens and legal entities. It is created to jointly manage common property and cover the costs of maintenance and repair of those common areas [3]. Despite several reforms, including the adoption of new laws and changes in a number of existing norms, the existing system of control, repair and maintenance of existing housing stock cannot be considered sufficient, and remains as a serious problem. This is evidenced by the fact that currently 50% of the housing stock is subject to demolition or is in need of renovation. According to the Ministry of

Emergency Situations, the following buildings have a significantly lower level of seismic resistance [4, p. 21].

- 30% of 4 to 6 story buildings of stone walls,
- 15% of nine-story buildings built by prefabricated panels,
- 7% of 12- to 16-story buildings.

Moreover, most of the housing stock consists of residential buildings developed in the Soviet-era, which construction's, sound and thermal insulation's quality is extremely low, and energy efficiency has not been taken into account at all. In this regard, in Armenia housing policy is also aimed at increasing the energy efficiency of residential buildings, aiming to save energy resources and reduce the costs of public utilities. In addition to a number of laws and regulations, energy efficiency is regulated by international legal obligations. At present, number of programs aimed at improving the energy efficiency of apartments are being implemented in Armenia in cooperation with international organizations.

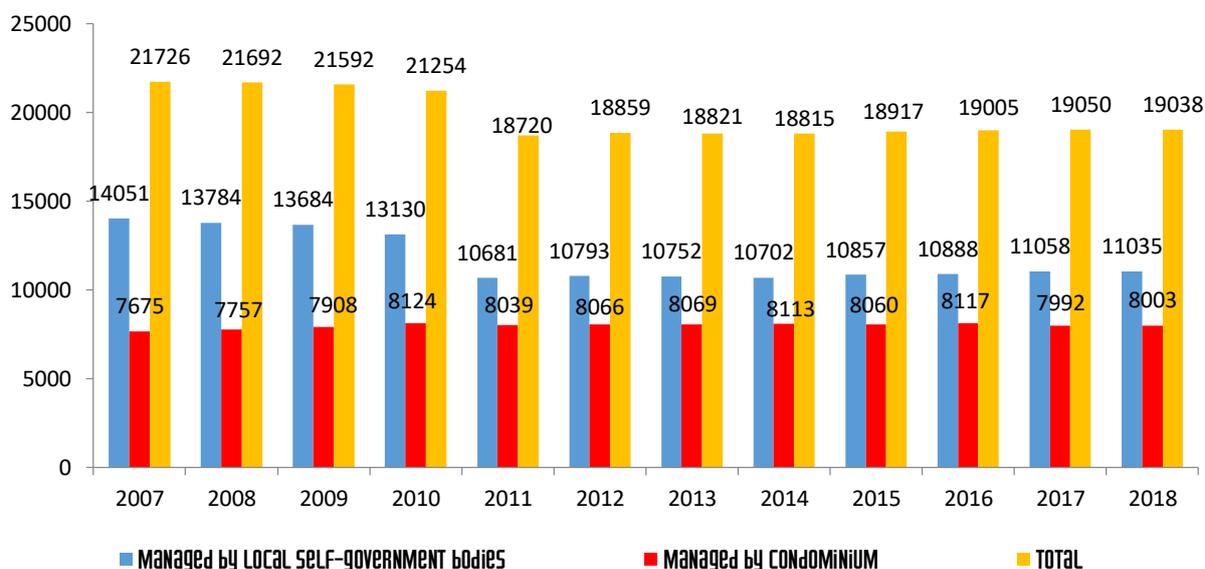


Fig. 1. Changes in the management types of residential buildings in 2007-2018 in the RA [5]

In many cases, condominiums are unable to spend the money (collected from the residents) effectively on the maintenance of common areas. Currently, there are about 720 registered condominiums in Armenia. Since their establishment, the latter have included a large number of residential buildings (one condominium in the center of Yerevan managed 600 buildings). These condominiums were later reorganized, and now one condominium in Yerevan manages an average of 20 residential buildings. Condominium is allowed to manage a maximum of 200 residential buildings (there are 2-3 such condominiums in the capital).

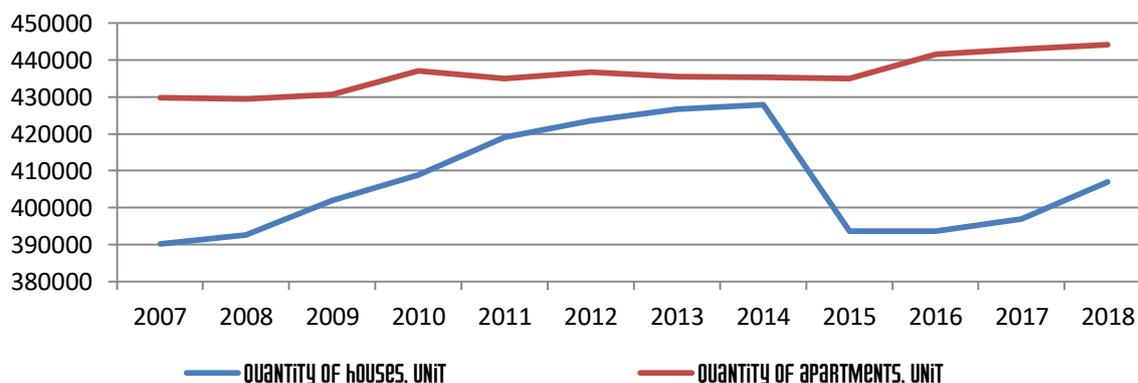


Fig. 2. Quantity of apartments and houses in 2007-2018 in the RA [6]

As a result of merging with the support of the city authorities and handing them over to trust management (with lower taxes), the total number of condominiums has slightly decreased in recent years (fig. 1). Currently, only 35% of condominiums in Yerevan is fully operational [7, p. 28]. In Armenia in 2018 the number of residential buildings is 19038 units with apartments of 444095 units (fig. 2). The number of residential buildings in Yerevan increased by 14 units in a year, making 4903 points, and the area of residential building stock made up 54.5% of the total area of RA residential building area [8].

The point is that the vast majority of homeowners is still unaware of their rights and responsibilities in maintaining, renovating and managing common areas. To maintain and manage them, the owners did not have enough knowledge, experience and money to invest in common areas. It is necessary to continue the reforms, starting with the legislative changes that will provide new mechanisms for the participation of the building owners in the management of the common areas as well as will increase awareness of the owners.

Bibliography

1. Հայաստանի բնաշխարհ: Հանրագիտարան: Երևան, 2006, էջ 12:
2. ՀՀ վիճակագրական կոմիտե, «Հայաստանի ժողովրդագրական ժողովածու», 2019, էջ 48:
3. «Համատիրության մասին» ՀՀ օրենք, 07.05.2002:
4. United Nations Economic Commission for Europe, Country Profiles on Housing and Land Management Republic of Armenia, United Nations, 2017, 127 pages.
5. Official website of Statistical Committee of the Republic of Armenia, <https://www.armstat.am/am/>
6. Official website of Statistical Committee of the Republic of Armenia, <https://www.armstat.am/am/>
7. United Nations Economic Commission for Europe, Country Profiles on Housing and Land Management Republic of Armenia, United Nations, 2017, 127 pages.
8. Official website of Statistical Committee of the Republic of Armenia, <https://www.armstat.am/am/>

МАРКЕТИНГ

УДК 33

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

ЖОЛДЫБАЙ ЖАНЕЛЬ ТОЛЕГЕНКЫЗЫ

Студент

НАО «Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина»

*Научный руководитель: Жолмуханова Айгуль Жяхьяновна
к.э.н, ассоциированный профессор кафедры «Маркетинг и сервис»
НАО «Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина»*

Аннотация: в статье речь идет и рассматривается «Разработка стратегического маркетинга».

Стратегический маркетинг включен в различные маркетинговые и бизнес-профессии, так как это комплекс действий организаций, которые совершаются с целью увеличить ее среднерыночные показатели. Они предусматривают специальные мероприятия по разработке и продвижению товаров и услуг, которые будут более привлекательными для потребителя, чем предложения конкурентов чтобы помочь организациям получить максимальную прибыль, понимая, чего хочет потребитель. Здесь мы определяем эффективный метод стратегического маркетинга, который неразрывно связан с долгосрочным планированием.

Ключевые слова: стратегия, стратегический маркетинг, маркетинговая стратегия, конкурентоспособность, креатив.

DEVELOPMENT OF STRATEGIC MARKETING

Annotation: the article deals with and discusses "Development of strategic marketing".

Strategic marketing is included in various marketing and business professions, as this is a set of actions of organizations that are committed to increase its average market performance. They include special events for the development and promotion of goods and services that will be more attractive to consumers than competitors' offers to help organizations maximize profits, understanding what the consumer wants. Here we define an effective method of strategic marketing that is inextricably linked with long-term planning.

Key words: strategy, strategic marketing, marketing strategy, competitiveness, creative.

Цель стратегического маркетинга – рост компании, постановка приоритетных задач, определение миссии, формирование востребованного товарного портфеля.

Задачи стратегического маркетинга

- анализ потребностей и пожеланий целевой аудитории;
- изучение спроса;
- анализ рынка и его отдельных сегментов;
- анализ конкурентоспособности;
- выбор отдельных целевых сегментов;
- разработка концепции продуктов компании;
- выявление товаров или услуг, которые позволяют компании прочно занимать свою нишу и успешно конкурировать с другими предприятиями;
- составление долгосрочного маркетингового плана, выбор стратегии развития.

В нынешнее время, когда торговля является одной из самых главных отраслей многих госу-

дарств. Она одна из самых важных частей при формировании экономики страны, и в основном является связующим звеном между далекими государствами. В современное время у многих государств рыночная экономика и она диктует правила игры. В такой среде нет места для производителей, которые медлят или отстают в техногенной борьбе. В рыночной экономике выживают только гигантские корпорация поглощая все меньшие компаний, съедая большие куски пирога и оставляя лишь крошки для мелких компаний, чтобы оставались на плаву. Корпоративные гиганты, расширяя границы и перенося производство в другие страны, они становятся Транснациональными компаниями, и там поглощают местный малый и средний бизнес своим капиталом и развитыми технологиями. В таких ситуациях малому и среднему бизнесу приходится конкурировать с иностранными компаниями, которые в основном имеют преимущество в капитале и передовых технологиях. Из-за этого многие не выдерживая конкуренции закрываются. При этом наличие конкурентов подталкивает ориентироваться на потребности клиентов, что позволяет приносить экономическую выгоду не только самой организации, но и государству.

Развитие рыночных отношений потребовало от производителей более глубокого изучения рынков сбыта потребностей и запросов покупателей. Таким образом, в следствие этого возник маркетинг-вид деятельности и целая система территориальных и методологических знаний, позволяющих оптимально удовлетворить потребительский спрос посредством обмена[1,С.37;9,С.29].

Хорошо разработанный и реализованный Стратегический маркетинг, является одним из основных маркетинговых ходов который обеспечивает поток клиентов и удержании постоянных клиентов. В рыночной экономике важно быть клиентоориентированным, что позволит развиваться и укреплять свои позиции на рынке. Хорошая стратегия маркетологов и слаженная командная работа внутри компании обеспечит успех и прибыль. Основные признаки хорошо разработанной маркетинговой стратегии являются:

- а) постоянный контроль и анализ конкурентов;
- б) грамотно составленный маркетинговый план;
- в) команда подобранных, креативных маркетологов;

Впервые определение маркетинговой стратегии предложил М. Бейкер, который представил ее как силу, оказывающую определенное воздействие на бизнес при внедрении маркетинговой ориентации среди сотрудников фирмы-на образ мышления или философию ориентации[3, С.45]

В наше из-за большого разнообразия и высокой конкуренции ценятся соотношение цены и качества, креативность компании. На данный момент креативность, хорошее качество продукции могут сделать небольшую компанию прибыльной. Множество компаний тратят огромные деньги на отдел маркетинга, что позволяет привлекать все больше клиентов.

Процесс формирования маркетинговой стратегии по Хулеу Г., Сондерсу Дж., Пирси Н., рассматривается на трех главных уровнях: создании базовой стратегии, создании конкурентного позиционирования объекта и внедрении стратегии[4].

Анализ результатов исследований в области международной торговли показал, что происходит процесс активного внедрения в практику деятельности торговых предприятий комплексного маркетингового подхода. Япония страна креатива и хорошего маркетинга, который развит в любой сфере бизнеса. Японские рекламы, оформление, подача или презентация это большая продуманная до мелочей маркетинговая стратегия. В этой стране очень сильно уделяется внимание на необычные и запоминающиеся рекламы. А в американском рынке большее внимание уделяются низкой себестоимости, которое обеспечивается высокотехнологичным производством. Гарантией качества и страховки продукции обеспечивается в случае чего на бесплатную замену.

Прежний маркетинг, состоял в поиске и удовлетворении потребностей уже не такой эффективный, потому что потребностей стало меньше чем раньше и их приходится создавать так же, как приходится создавать и потребителей. Все это указывает на то, что новые времена требуют нового маркетинга, маркетинга который направлен на создание потребностей и потребителей. Нужно шагнуть глубже и начать создавать потребности, а не только удовлетворять их. Что создает потребности? Идеи – это то, что создает нужды и потребности. Соответственно маркетинг в новом понимании – это создание

и распространение идей, точнее новых идей, а значит, нам нужен маркетинг, который нацелен на создание и распространение новых идей [2].

Наша страна, имея огромный внутренний потенциал, к сожалению, занимает на мировом рынке торговых услуг довольно скромное место. В последние годы у нас в стране появляются, всё больше креативной молодежи которые составляют грамотные маркетинговые ходы и разрабатывают маркетинговые стратегии. Так как Казахстан еще на пути развития маркетинга возможно в будущем мы сможем показать новые маркетинговые решения, которые будут работать лучше, чем есть сейчас на рынке маркетинга.

Как было выше упомянуто одним из главных способов привлечение потребителей является маркетинг. А правильная маркетинговая стратегия это половина успеха. Идея, которая заключается в этой статье, это то чем лучше разработана маркетинговая стратегия и реализована, тем быстрее ресурсы принесут прибыль и повысят рентабельность предприятия в условиях ужесточения конкуренции среди участников рынка.

Список литературы

1. Ламбен Ж.Ж. стратегический маркетинг.СПб.:Наука,1996.
2. Павел Бернович, Статьи по маркетингу,-2014 [Электронный ресурс] / Режим доступа:<https://noomarketing.net/marketingovoe-mishlenie>
3. Бейкер М. маркетинговая философия или функция.-СПб: Питер,2001.
4. Хулей Г., Сондерс Дж., Пирси Н., Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование.-Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс,2005.

УДК 339.138

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДИДЖИТАЛ-МАРКЕТИНГА

ТЫЧКИНА ИРИНА ВИКТОРОВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет»

Аннотация: в статье представлено понятие диджитал-маркетинга, его основные инструменты и их характеристики; рассматривается веб-аналитика, поисковая оптимизация, контент-маркетинг, посадочная страница, контекстная реклама, маркетинг в социальных сетях и e-mail-маркетинг; также отражены основные ключевые показатели эффективности цифрового маркетинга.

Ключевые слова: диджитал-маркетинг, веб-аналитика, поисковая оптимизация, контент-маркетинг, посадочная страница, контекстная реклама, маркетинг в социальных сетях, e-mail-маркетинг.

EFFECTIVENESS OF DIGITAL MARKETING

Tychkina Irina Viktorovna

Abstract: the article presents the concept of digital marketing, its main tools and their characteristics; considers web analytics, search engine optimization, content marketing, landing page, contextual advertising, social media marketing and e-mail marketing; also reflects the main key performance indicators of digital marketing.

Key words: digital marketing, web analytics, search engine optimization, content marketing, landing page, contextual advertising, social media marketing, e-mail marketing.

Сегодня с огромной скоростью развиваются информационные технологии, интернет-пространство, все больше в нашу жизнь внедряется цифровизация. Вместе с тем в данной среде развивается и маркетинг, модернизируются способы коммуникации с потребителем, разрабатываются все новые методы воздействия. Большой отпечаток на темпы развития маркетинга накладывает развитие мобильных приложений, появляются и варианты продвижения с их помощью. По данным РБК, Российский рынок интернет-торговли к 2024 году достигнет 2,78 трлн руб. [1], а в связи с пандемией COVID-19 прирост будет гораздо значительнее.

Диджитал-маркетинг (от англ. – digital marketing) или цифровой маркетинг представляет собой комплекс действий, направленных на продвижение определенного продукта в интернете. Основная задача цифрового маркетинга – превратить пользователей в платящих пользователей и увеличить прибыль компании. Участникам рынка необходимо четко понимать, в какой из источников вкладывать свои ресурсы и в каком соотношении.

Основные инструменты диджитал-маркетинга: контент-маркетинг, email-маркетинг (почтовые рассылки, которые также могут являться частью контент-маркетинга), SMM (маркетинг в социальных сетях), таргетированная реклама в социальных сетях, контекстная реклама, медийная реклама, SEO (поисковая оптимизация), партнерские программы, сайт компании, аудио, видео-реклама (реклама в подкастах, онлайн-радио) и другие. Рассмотрим некоторые инструменты подробнее.

Веб-аналитика (от англ. – web analytics) – это логика адекватных измерений для управления проектами в вебе. Нет смысла измерять абсолютно все. Необходимо измерять то, что влияет на конкретный результат. Веб-анализ позволяет собирать и изучать статистическую информацию о посещениях веб-сайта и его посетителях, составлять их портреты, а также улучшать и оптимизировать данный веб-ресурс. В данном инструменте используется комплексная и сквозная аналитика. Первая представляет собой совокупность статистических данных по веб-ресурсу, а вторая – полную траекторию посетителя до конечного целевого действия.

Показатели веб-аналитики, в анализе которой используются такие инструменты, как Google Analytics, Яндекс.Метрика, Adobe Analytics, OpenStats: глубина просмотра (количество страниц, просмотренных пользователем в течение одного визита), общее время, проведенное на сайте, количество выполненных целевых действий (переходы по ссылке, посещение страниц), история посетителя сайта и его IP, источник перехода (ссылающиеся сайты, откуда перешел пользователь на данный сайт), переходы между страницами сайта, география посетителей сайта, демография, их социальные признаки, поведенческие особенности (реакции посетителей на какое-либо сообщение или предложение), посетители online и другие. Данный инструмент позволяет оптимизировать контент и рекламный бюджет.

SEO (от англ. – search engine optimization) – это оптимизация сайта под поисковики, которая помогает вывести его на первые позиции при поиске по конкретному запросу. Каждый бизнес стремится наращивать количество посещений на сайт и доверие целевой аудитории. С помощью SEO-оптимизации можно создать семантическое ядро (список ключевых запросов, которые наиболее полно и точно описывают деятельность сайта), оптимизировать структуру сайта, контент (отображать структуру текстовыми, короткими ссылками, важные страницы сайта делать доступными максимум в три клика, добавлять ключевые слова на страницу сайта), определить наиболее важные факторы ранжирования и адаптацию сайта под требования, а также анализировать статистику сайта по посещениям и оптимизировать его.

Таким образом, у SEO-оптимизации есть ряд достоинств: преимущества в цене на привлечение одного посетителя по сравнению с контекстной рекламой, круглосуточный срок проведения, именно поэтому к этому инструменту обращаются многие компании, так как это наиболее прибыльный вариант для продвижения сайта.

Контент-маркетинг – это комплекс методов и способов создания и размещения информации таким образом, чтобы максимально привлечь свою целевую аудиторию. Он направлен на рост доверия потребителей. Естественный формат контент-маркетинга – это текстовые описания, видеообзоры, подкасты, вебинары, презентации, материалы. Цели контент-маркетинга: генерация лидов, привлечение клиентов и трафика на сайт, продажи, вовлечение пользователей, построение доверительных отношений с пользователями, узнаваемость бренда, конверсия (отношение числа посетителей сайта, выполнивших целевые действия, к общему числу посетителей сайта), поисковая оптимизация.

KPI: общий трафик на сайт, количество посетителей сайта, количество обратных ссылок на статьи, источники трафика, карта кликов, показатель отказов, время на странице и на сайте, соотношение новых и вернувшихся посетителей, конверсия, трафик по бренд-запросам, репосты, количество лидов (людей, оставивших какие-либо контактные данные).

Landing page (посадочная страница, лендинг) – это одностраничный сайт, презентующий товар или услугу. Его главная задача – убедить посетителя совершить целевое действие, например, купить, зарегистрироваться, оставить заявку. Текст в лендинге – самый продающий элемент. Необходимо найти страхи и боли посетителей, сыграть на них, а затем показать, как решить данную проблему. Это достаточно агрессивный способ продажи, но в интернет-маркетинге он работает.

Контекстная реклама – это рекламные объявления, которые показываются в поисковиках в зависимости от запроса пользователя. Основная цель контекстной рекламы – привлечь максимальное число целевых посетителей на сайт. Для данного инструмента используются Google Adwords, Яндекс.Директ и Яндекс.Wordstat.

SMM (от англ. – social media marketing) – маркетинг в социальных сетях. Цели: повышение лояльности, создание имиджа, сбор лидов, повышение узнаваемости, поддержка клиентов, работа с негативом, повышение продаж. KPI: коэффициент распространения, вовлеченности аудитории, частота генерации постов, среднее время и частота отклика, коэффициент конверсии или кликабельности CTR, цена клика CPC, стоимость одного лида CPL.

Главная задача **e-mail-маркетинга** – это удержание и возврат клиентов. Форма должна содержать заголовок с призывом к действию, короткий текст, объясняющий выгоду подписки, поля ввода, кнопка призыва к действию, в которой используется глагол. Виды: информационные (пошаговые инструкции, гайды, подборки советов, обзоры), транзакционные (подтверждение регистрации, поступле-

ние оплаты, этапы формирования заказа), триггерные (письма после покупки с просьбой об отзыве, предложение сопутствующих товаров после совершения покупки, поздравления с праздниками), продающие, анонс, автореспондер (автоматические сообщения). KPI: открытия (open rate), переходы (click rate и click through open rate), отказы, недоставленные письма.

Сегодня трудно отрицать динамично развивающуюся интернет-среду, особенно в условиях COVID-19. Необходимо использовать все возможности маркетинга и интернет-технологий и связывать их между собой. Диджитал-маркетинг – это инструмент по совершенствованию и оптимизации действующей схемы работы бизнес-процессов, с помощью которого можно повысить стоимость компании и довести ценность до потребителей.

Список литературы

1. Российский рынок интернет-торговли к 2024 году достигнет 2,78 трлн руб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/business/13/03/2019/5c88f46a9a79479761da827d> (04.06.2020)

© И.В. Тычкина, 2020

УДК 311

ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ТЕЛЕВИЗИОННЫХ КАНАЛОВ И ТЕЛЕПЕРЕДАЧ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ НА ПРИМЕРЕ БРЕНДА ПРОСТОКВАШИНО

ТИМОНИНА АЛИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: В данной статье раскрыты подходы к выбору телевизионных каналов и телепередач для размещения рекламы. Были выявлены конкуренты компании «Простоквашино». Для размещения бренда «Простоквашино» на телевизионных каналах мы составили техническое задание, а также был составлен медиаплан продвижения на телевидение для компании.

Ключевые слова: телевидение, медиаплан, продвижение, телепередачи, телеканал.

THE PRINCIPLES OF CHOOSING TELEVISION CHANNELS AND TELEVISION PROGRAMS FOR ADVERTISING ON THE EXAMPLE OF THE BRAND PROSTOKVASHINO

Timonina Alina Vyacheslavovna

Abstract: This article discloses approaches to the selection of television channels and television programs for advertising. A media plan for television promotion for the company Prostokvashino has been compiled.

Key words: television, media plan, promotion, TV shows, TV channel.

В современном мире практически в каждом доме стоит телевизор. Это является отличной площадкой для рекламодателя, потому что она охватывает большое количество людей, хотя и с низкой избирательностью. Используя различные возможности в комбинации звука и картинки могут создаваться коммуникативные возможности и преимущества относительно других видов распространения рекламы. При правильном выборе телевизионных программ и телеканалов рекламодатель может доставить сообщение разным типам аудитории и при этом обеспечить максимальный совокупный охват людей. Чтобы рекламная кампания прошла успешно необходимо проанализировать аудиторию, а также правильно составить медиаплан с помощью расчета основных характеристик носителей рекламного сообщения[1, с. 25].

Телевизионная реклама считается эффективным рекламным каналом, потому что при транслировании рекламного ролика он воздействует на несколько каналов восприятия: звуковой и визуальный. При правильном подборе телеканала, рекламодатель может охватить большой круг потенциальных покупателей, что позволит достичь целей рекламной кампании.

Для нашего исследования была использована известная компания на рынке молочных продуктов «Простоквашино». Этот бренд занимает большую долю рынка по объемам продаж в России. Ассортимент продуктов с каждым годом расширяется и появляется множество новых видов продукции.

Компания «Простоквашино» использует для продвижения различные каналы. Реклама в интернете, журналах и газетах, в том числе большое количество рекламного бюджета идет на создание и размещение телевизионных роликов. По крупным телеканалам идет трансляция роликов по 30 секунд,

что позволяет компании, которая продает продукты повседневного спроса достигать своих целей и напоминать потребителям о себе. У компании есть несколько крупных конкурентов, которые также рекламируются на различных каналах продвижения. Для того, чтобы занимать большую долю рынка необходимо с помощью медиапланирования правильно распределять рекламный бюджет. Основной упор идет на жителей городов, которые чаще всего покупают фасованные молочные продукты в магазинах [2].

Конкурентами компании «Простоквашино» является бренд «Домик в деревне» от производителя «Вимм-Билль-Дан», который делает упор на натуральность, а также бренд «Веселый молочник» от этого же производителя. Эти два бренда постоянно соревнуются с «Простоквашино» за первенство на рынке молочных продуктов. Однако, стоит заметить, что в регионах могут существовать местные молочные производители, тогда первое место может уйти к местной компании. В различных регионах первенство могут получать разные крупные бренды. «Домик в деревне» и «Веселый молочник» так же пользуются продвижением на телевизионных каналах, в интернете и журналах. Можно сказать, что компания «Простоквашино» занимает большую долю рынка молочных продуктов и в продвижении использует такие же каналы, как и у конкурентов.

Для размещения бренда «Простоквашино» на телевизионных каналах мы составили техническое задание, в котором выделили основные пункты для заполнения.

В техническом задании мы указали, основные направления деятельности компании, периоды проведения рекламной кампании, целевой рынок и описание аудитории, а также цели рекламной кампании. Был указан предпочтительный выбор телеканалов для размещения и стратегия интенсивности. Установлены основные показатели медиапланирования, которые мы хотим получить.

Основные данные для последующих действий составления медиаплана для продвижения бренда «Простоквашино» была выбрана пульсирующая стратегия, первый период рекламы по телевизионным каналам будет с 1.04.2020 г – 1.05.2020 г., далее будет перерыв 1 месяц, после будет еще один запуск на телеканалах. В этой стратегии рекламная кампания будет транслироваться с небольшими временными интервалами отсутствия. Так как наша компания относится к товарам повседневных покупок, то такая стратегия позволит сохранить накопленный уровень знания о товаре. Эта стратегия идеально подойдет для наших товаров с высокой частотой покупки. Были выбраны телеканалы «Россия 1», «1 канал» и «СТС», так как там сосредоточена целевая аудитория нашего бренда возраста 25-55 лет. Примерное сопоставление мужчины 30 % и женщины 70%. Образование среднее или высшее.

При составлении технического задания необходимо было заполнить основные показатели медиапланирования, такие как валовый пункт рейтинга (GRP), охват целевой аудитории (Reach) и среднюю частоту воздействия (Frequency). Были указаны предположительные результаты нашей кампании, суммарный рейтинг по телеканалам равен 210. Охват целевой аудитории не менее 30%, а средняя частота воздействия 7-8 привлеченный.

Для продвижения бренда «Простоквашино» необходимо было определиться с выбором телеканала. Целевая аудитория телеканалов «Россия 1», «1 канал» и «СТС» подходит по целевой аудитории нашего бренда, поэтому мы взяли именно эти телеканалы для создания медиакарты. В Приложении А более подробно расписаны характеристики каналов для медиакарты.

Мы определили, что наиболее популярным является телеканал «Россия 1» с долей 12,3 % и рейтингом 1,73%, после него «1 канал» с долей 10,1% по России и рейтингом 1,43%. Телеканал «СТС» с долей 8,2% и рейтингом 1% занимает третье место. Эти каналы являются федеральными. По таким показателям как рейтинг и доля занимают первые места среди всех телеканалов. Телеканал «Россия 1» и «1 канал» имеют общую направленность и транслируют различные направления программ, телеканал «СТС» специализируется на развлекательном контенте.

Для того чтобы распределить рекламу согласно стратегии интенсивности, во времени для телеканалов, был составлен график выходов рекламных сообщений. Общее количество выходов телевизионных роликов в период с 1.04.2020 по 30.04.2020 составит 96 роликов или 48 минут. Из которых 16 минут по телеканалу «СТС», 12 минут по «Россия 1» и 20 минут по «1 каналу».

Так как стратегия продвижения бренда «Простоквашино» пульсирующая, то трансляции рекламы будут идти по дням так: несколько дней реклама идет, далее следует перерыв. Потом будет месяц перерыва и рекламная компания запустится снова. Для выбора времени рекламы брались данные медиаплана телеканала, анализировался рейтинг программ и именно он был главным критерием.

Для того, чтобы узнать окончательную стоимость размещения на все телеканалах была составлена блок-схема она представлена в таблице 1.

Таблица 1

Блок-схема для телеканалов

	«СТС»	«Россия 1»	«1 Канал»
Количество дней	16	8	16
Число роликов	32	24	40
Стоимость 1 ролика	468410,5	435321,5	667473
Общая сумма (руб.)	14 989 136	10 447 716	26 698 920
Общая сумма со скидкой (руб.)	8 993 481, 6	6 268 629,6	16 019 352
GRP	54,96	75,6	88,08
Охват (%)	30	30	30
Ср. частота	1,83	2,52	2,93

Таким образом, из таблицы видно, что совокупный GRP трех телеканалов, а именно «СТС», «Россия 1» и «1 канал».

$$GRP = 54,96 + 75,6 + 88,08 = 218,64.$$

Так как мы будем закупать большое количество телевизионной рекламы предоставляются скидки на размещения, в данном случае 40%, поэтому сумма размещения сначала указана без скидки, далее со скидкой. Для того чтобы посчитать общую сумму затрат на рекламу необходимо сложить все суммы со скидкой: $8\,993\,481,6 + 6\,268\,629,6 + 16\,019\,352 = 31\,281\,463,2$

Далее определяем сколько мы потратим денежных средств за один пункт рейтинга:

1) Для телеканала «СТС» $CPP = 8\,993\,481,6 / 54,96 = 163\,636,85$ руб.

2) Для телеканала «Россия 1» $CPP = 6\,268\,629,6 / 75,6 = 82\,918,38$ руб.

3) Для телеканала «1 канал» $CPP = 16\,019\,352 / 88,08 = 181\,872,75$ руб.

Таким образом с самой низкой стоимостью за один пункт рейтинга пунктом является телеканал «Россия 1».

Так как максимальный GRP за рекламную компанию составил 218,64 пунктов, а планируемый показатель был 210 пунктов, то можно полагать, что каждый из составляющих GRP рейтингов дает величину аудитории каждой отдельной трансляции рекламы. Мы достигли плановых показателей.

Для трех телеканалов частота воздействия составила $1,83 + 2,52 + 2,93 = 7,28$, что означает мы добрались до 7-8 (Привлеченного) покупателя, а это значит достигли плановых показателей.

Таким образом был составлен медиаплан и наглядно была продемонстрирована блок-схема. Мы надеемся, что данные рекомендации позволят разрешить и способствовать достижению рекламных целей компании «Простоквашино».

Список литературы

1. Назайкин А. Н. Медиапланирование на 100% М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. С. 456
2. Простоквашино [Электронный ресурс] URL: <https://prostokvashino.ru/products/>

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.1

СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НАЙДЕНКОВА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА

Студент

БУ ВО «Сургутский Государственный Университет»

Научный руководитель: Тройнюкова Татьяна Петровна

Старший преподаватель

БУ ВО «Сургутский Государственный Университет»

Аннотация: в статье рассматривается современная структура финансовой системы Российской Федерации, анализ факторов оценки финансового положения страны, а также динамика исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Ключевые слова: экономика, финансовая система, финансовый институт, государственные и муниципальные финансы.

MODERN FINANCIAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Naidenkova Maria Nikolaevna*Scientific adviser: Troynikova Tatiana Petrovna*

Abstract: The article presents the modern structure of the financial system of the Russian Federation, analysis of factors for assessing the financial situation of countries, as well as the dynamics of budget execution of state extra-budgetary funds.

Key words: economics, financial system, financial institution, state and municipal finance.

Российская финансовая система состоит из двух крупных подсистем. Ключевым моментом данной финансовой системы является деление системы на звенья, каждая из которых имеет свои функции и особенности, а также свою организационную структуру. Каждое звено системы несет особую роль в государстве. Основное звено в финансовой системе России занимает бюджетная система, путем использования которой образуются денежные фонды в форме федерального бюджета, бюджетов субъектов и муниципальных образований [1, с 17].

В настоящий момент, в начале 2020 года, о состоянии финансовой системы Российской Федерации можно свидетельствовать по результатам такого важнейшего социально-экономического стимулятора экономики, как «Концепция долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 года». И так как на данный момент уже наступил 2020 год, можно сделать некоторые выводы о реализации целей данной концепции и определить фактическое состояние финансовой системы на современном этапе.

Цель разработки Концепции - определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008 - 2020 годы) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе [2].

В планах был рост ВВП на 6,5%, радикальное сокращение бедности в стране, а также значитель-

ное увеличение инвестиций в человеческий капитал и т.д. Фактический срок действия данной программы истекает уже в этом году, и далее более конкретнее рассмотрим каждую цель и степень ее выполнения, определим в целом экономическую эффективность данной концепции.

На самом первом этапе реализации концепции, в 2008 году, когда предполагалось разработать базовые нормативные документы и непосредственное начало реализации, Россия столкнулась с непредсказуемой и масштабной проблемой – глобальным финансовым кризисом. В частности падение фондового и валютного рынков.

Стратегической целью является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России, как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан.

В 2015 - 2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности) [2]. Но рассматривая ситуацию на сегодняшний день можно сказать, что одна из целевых ориентиров концепции так и осталась нереализованной. Россия стремилась опередить Германию и занять почетное пятое место в таблице. Но в связи с некоторыми факторами цель не достигнута. Россия в настоящий момент занимает шестое место по данным Всемирного банка [3].

Немаловажной сферой финансовой системы являются государственные и муниципальные финансы. Они подразделяются на следующие области: бюджетные фонды; внебюджетные фонды.

Далее рассмотрим динамику исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов с 2016 по 2019 года и выявим, насколько рентабельно расходуются ресурсы, предназначенные для этих фондов[4]:

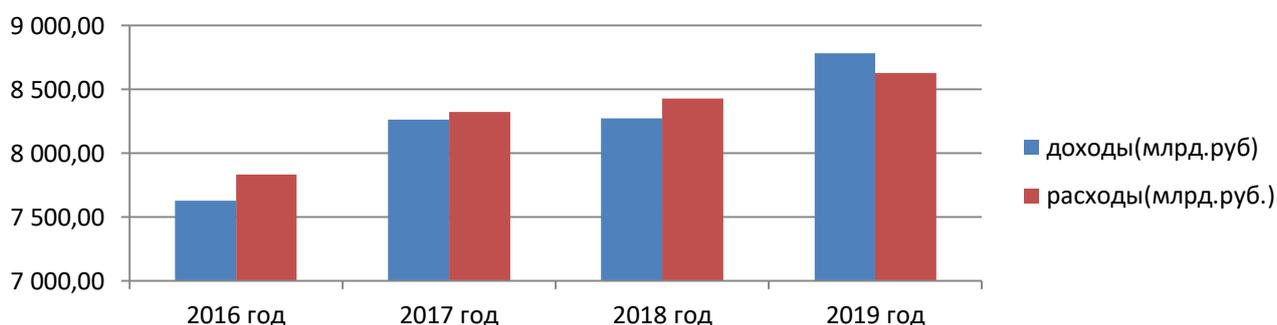


Рис. 1. Динамика исполнения бюджета Пенсионного фонда в 2016-2019 гг.

В 2016-2018 годах расходы превышают доходы и, следовательно, наблюдается дефицит бюджетов в 2016 году (204,6 млрд. руб.), в 2017 году (59,4 млрд. руб.) и в 2018 году (159,1 млрд. руб.) (рис. 1.).

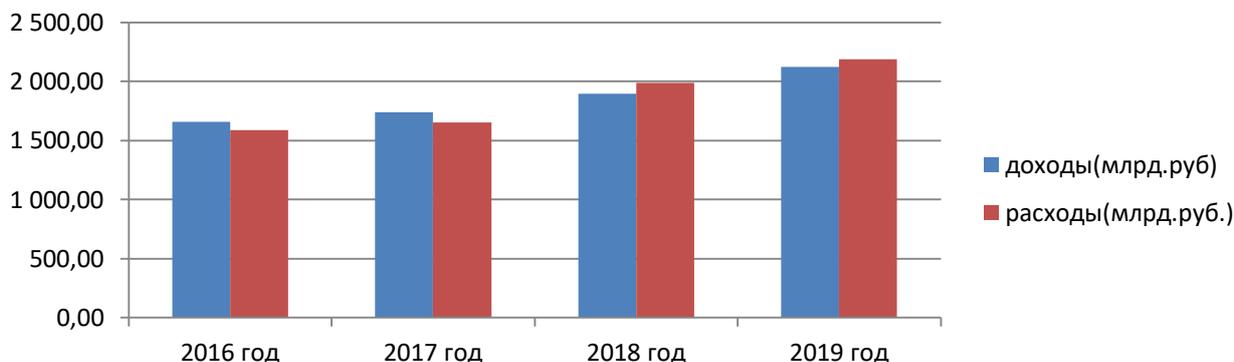


Рис. 2. Динамика исполнения бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2016-2019 гг.

Дефицит наблюдается только в 2018 и 2019 года; он составляет в 2018 году (92,6 млрд. руб.), а в 2019 году (62,7 млрд. руб.) (рис. 2).

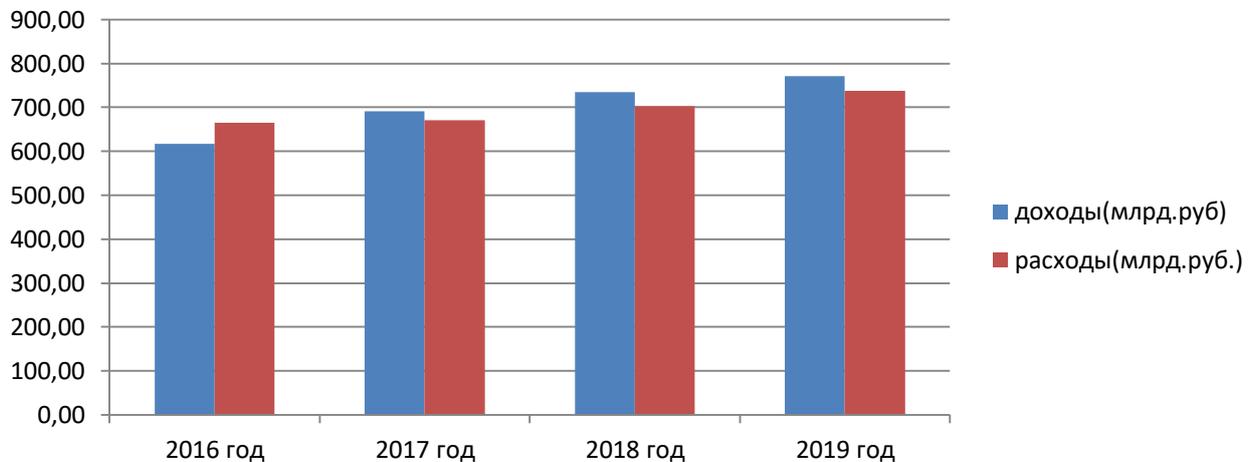


Рис. 3. Динамика исполнения бюджета Фонда социального страхования Российской Федерации в 2016-2019 гг.

Можно наблюдать, что дефицит бюджета приходится лишь на 2016 год (48,5 млрд. руб.), что говорит о достаточно эффективной работе Фонда социального страхования Российской Федерации (рис. 3).

Резюмируя вышесказанное, можно сделать следующие выводы о работе Государственных внебюджетных фондов в целом:

- динамика Пенсионного фонда в 2016-2019 годах в целом имеет положительный характер, но профицит бюджета можно наблюдать лишь в 2019 году;
- динамика Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2016-2019 годах также относительно положительную динамику и дефицит можно наблюдать в только в 2018 и 2019 годах;
- динамика Фонда социального страхования Российской Федерации в 2016-2019 годах весьма стабильна, не имеет резких скачков и падений. Дефицит бюджета можно наблюдать лишь в 2016 году, что говорит о достаточно рентабельной работе данного фонда.

Анализ сфер и звеньев финансовой системы Российской Федерации даёт возможность удостовериться в их близкой связи и взаимозависимости. Таким образом, финансовая система – это система, содержащая в себе комплекс взаимозависимых областей и звеньев экономических отношений. В процессе взаимодействия областей и звеньев финансовая система России разрешает значимые общественные и финансовые трудности.

При имеющемся недостатке федерального госбюджета немаловажно рационально реструктурировать затраты, а кроме того повысить контроль за эффективностью применения бюджетных ассигнований, от чего же в окончательном счете зависит требование уровень развития экономики государства. При уменьшении реальной прибыли населения страна обязана особый интерес уделять социальной области [5].

Список литературы

1. Алексеева Н.В., Астахова Е.В. Сравнение финансовой системы и бюджетного процесса России и зарубежных стран [Электронный ресурс] URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/sravnenie-finansovoy-sistemy-i-byudzhethnogo-protsesssa-rossii-i-zarubezhnyh-stran>
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»

(вместе с "Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года") [Электронный ресурс]
URL:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=308069&fld=134&dst=100007,0&rnd=0.9945657736985503#09243182497946878>

3. Официальный сайт Всемирного Банка/The World Bank [Электронный ресурс] URL:
<https://datacatalog.worldbank.org/dataset/gdp-ranking-ppp-based>

4. Ежегодная информация об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов (данные с 1 января 2011 г.) // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]
URL:https://www.minfin.ru/ru/statistics/outbud/execute/?id_57=114132&page_id=1304&popup=Y&area_id=57

5. Таранова И.В., Подколзина И.М. Влияние мирового кризиса на реальный сектор экономики России // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2017. № 2 (42). С. 4.

УДК 336

НМА КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА

ВЕЧКАНОВ АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

Аннотация. Нематериальные активы по определению невидимы и неосязаемы в силу отсутствия материально-вещественной структуры, тем более нематериальные активы трудно учитываемы, если они не поставлены на бухгалтерский учет. Для лица, принимающего решение, выход из кризиса связан со сведением и оценкой большого количества информации. Трудности возникают при принятии решения насчет обычных активов, а включение в процесс принятия решения еще и нематериальной составляющей активов вызывает не только трудности, но и управленческую "перегрузку". Тем не менее, нематериальные активы способны не только играть стабилизирующую роль в кризисной ситуации, но и указывать на выход из нее.

Ключевые слова: нематериальные активы, реорганизации предприятия, материальные затраты, капитализация, бухгалтерский учет.

IA AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE COST OF BUSINESS

Vechkanov Artem

Abstract. By definition, intangible assets are invisible and intangible due to the absence of a material structure, especially since intangible assets are difficult to account for if they are not put on accounting. For a decision-maker, getting out of a crisis involves collecting and evaluating a large amount of information. Difficulties arise when making a decision about ordinary assets, and the inclusion of the intangible component of assets in the decision-making process causes not only difficulties, but also managerial "overload". Nevertheless, intangible assets can not only play a stabilizing role in a crisis situation, but also indicate a way out of it.

Key words: intangible assets, enterprise reorganizations, material costs, capitalization, accounting.

Возникает практическая задача - можно ли увидеть и использовать стабилизирующую роль НМА в кризисной ситуации на предприятии на практике? Ответим кратко - да, можно. Технологическая реализация оценки картины устойчивости предприятия и оценка принятия решения (что продать, купить, реформировать) может быть осуществлена не только с помощью разных математических моделей, но и в рамках различных математических аппаратов. Кроме того, есть общий принцип решения этой задачи, основанный на философском и теоретико-физическом принципе, и есть практический пример его наилучшей реализации для поставленной задачи. Нет смысла останавливаться на обзоре применимости математических методов, но для лучшего понимания вопроса необходимо сформулировать сам принцип и дать пример его применения.

Существует общий принцип поведения открытой системы в природе и обществе - принцип минимума производства энтропии в системе, из которого следуют критерии устойчивости системы. В настоящее время не обнаружено ни одного отклонения отданного принципа. В перефразировке по отношению к экономической системе этот принцип звучит так: "Устойчивая экономическая система при переходе из одного состояния в другое должна сохранить максимум порядка, сохраняя максимально возможное упорядочение". Отсюда мы выдвигаем следующие принципы:

Нематериальные активы являются одним из способов количественного измерения порядка на предприятии — это один из способов измерения степени упорядоченности экономической системы. Изменение экономической системы (хозяйствующего субъекта) тогда происходит успешно и устойчиво, когда НМА максимально сохраняются (не убывают, а напротив, приумножаются). Многие НМА являются продуктами творческой деятельности и имеют непосредственное отношение к духовным ценностям, если на предприятии есть НМА, то их надо умножать, а сама жизнь и правильные принципы только помогают этому процессу. Отсюда следует практический принцип, который можно сформулировать следующим образом: Практический принцип реорганизации предприятия - принцип сохранности и умножения (неубывания) НМА. Реорганизация предприятия должна проводиться так, чтобы после реорганизации не уменьшить (а по возможности увеличить) суммарную стоимость НМА. В этом случае наблюдается максимальная экономическая устойчивость, максимальная капитализация дочернего предприятия и, как правило, формируются новые предприятия.

Данный принцип можно применить как к слиянию, так и к разделению предприятий, как к процессу экономической "сборки", так и к процессу "разборки" хозяйственной системы. Важно, что этот принцип можно практически применять к оценке экономической устойчивости компании, если НМА мало изменяются при продаже тех или иных предприятий (частей) компании или холдинга, то эти части теоретически можно реализовать без ущерба для основной компании. При этом появятся оборотные средства, НМА не пострадают либо возрастут, капитализация увеличится. Данный принцип применим и к оценке пакетов акций предприятий. В этом случае начальными параметрами являются стоимостные оценки акций в результате смены владельца, которая в представлениях рынка может быть идентична реорганизации. Возникает вопрос: можно ли эти принципы реализовать на практике? Математически идентична и постановка задачи о нахождении рыночной стоимости пакета акций, предложенного к продаже (как максимальной стоимости, за которую он может быть продан на рынке).

Мы используем технологию, разработанную на основе принципа, который реализован и упомянутом выше, в различных ситуациях применительно к активам и нематериальным активам предприятия. Приведем пример. Заказчику необходимо было оценить рыночную стоимость пакета из 20% акций предприятия для продажи. Остальные акции сосредоточены в двух одинаковых пакетах по 40%. Применяя отмеченные выше принципы и технологию, мы увидели две невидимые точки в экономическом пространстве предприятия - "хорошую" и "наилучшую". В "хорошей" точке рыночная цена пакета 20% акций конкретного предприятия оказалась равна 34,51% от стоимости суммы чистых активов, но нашлись и "наилучшая" точка, которую заказчик первоначально не видел и имел в виду — оказалось выгоднее продать только малый (меньший 20%) пакет акций за стоимость 31% от суммы активов. Оптимальные экономические решения, которые даст данная технология, всегда невидимы, находятся как бы в невидимом пространстве и потоку зачастую совершенно неожиданны.

НМА - это не произвольный виртуальный мир, придуманный собственником, оценщиком, спекулянтом, в НМА есть и материальная основа. С точки зрения экономики (экономика - ведение домашнего хозяйства, домоводство, греч.) в основе НМА лежат реальные материальные затраты, которые фактически являются отложенными затратами, направленными на последующее создание (получение) новых продуктов экономического потребления. В других случаях НМА принимаются к бухгалтерскому учету как фактические затраты, в других случаях НМА как отложенные затраты оцениваются рынком, и они могут приниматься к учету по рыночной стоимости, рыночная стоимость НМА может отличаться от затратной во много раз, как в сторону увеличения, так и уменьшения.

Успешное, правильное действие управляющих при реорганизации предприятия с учетом НМА встречается не так уж редко. Нематериальные активы компании при этом возрастут за счет реорганизации и капитальных вложений в основное производство. И действительно, капитализация компании после реорганизации возросла.

В настоящий момент в Правительстве происходит реорганизация министерств с передачей части их полномочий в холдинги (с государственным участием), организованных для реализации масштабных межотраслевых целевых программ. В таком холдинге стоимость НМА выше, чем сумма нематериальных активов отдельных организаций, и реорганизация должна быть успешной. Потенциальному ин-

вестору невозможно принимать решения, согласовать их с десятью инстанциями. В холдинге достаточно одного лица, принимающего решения. Это один из примеров повышения стоимости НМА под названием "система управления".

Нематериальные активы (НМА) дают любому предприятию большую экономическую устойчивость и большую экономическую свободу во всех смыслах — от увеличения капитализации до изменения налогооблагаемого оборота. Поэтому правильная реорганизация предприятия должна учитывать эти свойства НМА по принципу "не навреди", чтобы в процессе реорганизации предприятия стоимость его НМА повышалась либо по крайней мере не уменьшалась.

Список литературы

1. Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса [Текст] / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. - М.: Финансы и статистика, 2009.
2. Дамодаран, А. Оценка стоимости активов [Текст] / А. Дамодаран ; [пер. с англ. П. А. Самсонов]. - Минск : Попурри, 2012. - 272 с.
3. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. - М.: Олимп-Бизнес, 2008.
4. Рутгайзер, В.М. Справедливая стоимость бизнеса. Проекция рыночных условий на процедуры оценивания стоимости активов и обязательств [Текст] / В.М. Рутгайзер. - М.: Маросейка, 2010.

УДК 336.71

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР КАК ФУНКЦИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

БУРМАКИНА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА,
ФЕДОРОВА АЛИНА ЮРЬЕВНА

студентки

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Научный руководитель: Козлова Светлана Александровна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Самарский государственный университет»

Аннотация: Согласно законодательству РФ, Банк России может проводить все виды банковских операций, но главными направлениями его деятельности является надзор за многочисленными негосударственными банками и поддержание стабильности и надежности банковской системы.

В статье проведен обзор ключевых функций Банка России на основе нормативных правовых актов, особое внимание уделено выдаче и отзыву лицензий на осуществление банковской деятельности как направлению контроля и надзора. Рассмотрены нормативы, устанавливаемые Банком России для коммерческих банков, проведен анализ значения норматива краткосрочной ликвидности, сделан вывод о перспективах изменения значения показателя в текущей экономической ситуации.

Ключевые слова: Банк России, коммерческие банки, банковская система, кредитные организации, банковский надзор, нарушение законодательства.

BANK SUPERVISION AS A FUNCTION OF THE BANK OF THE RUSSIA

Burmakina Elizaveta Alexandrovna,
Fedorova Alina Yurievna

Scientific adviser: Kozlova Svetlana Aleksandrovna

Abstract: According to the legislation of the Russian Federation, the Bank of Russia can carry out all types of banking operations, but its main areas of activity are the supervision of numerous non-state banks and maintaining the stability and reliability of the banking system.

The article provides an overview of the key functions of the Bank of Russia on the basis of regulatory legal acts, special attention is paid to the issuance and revocation of banking licenses as a direction of control and supervision. The standards established by the Bank of Russia for commercial banks are examined, an analysis of the value of the short-term liquidity ratio is made, a conclusion is drawn on the prospects for changing the value of the indicator in the current economic situation.

Key words: Bank of Russia, commercial banks, banking system, credit organizations, banking supervision, violation of legislation.

Банковская сфера на сегодняшний день является объектом особого регулирования со стороны государства. В связи с этим расширение возможностей использования методов банковского регулирования и надзора для управления экономическим ростом становится крайне актуальной задачей.

Согласно ст. 2 Федерального закона от 02 декабря 1990 года №395-1 «О банках и банковской деятельности» банковская система РФ включает в себя Банк России, кредитные организации, а также представительства иностранных банков. [1] Банковская деятельность должна осуществляться в определенной законом системой, подчиняться единым правилам и находиться в постоянных взаимоотношениях друг с другом. Банковская система России характеризуется следующими признаками:

- иерархичность построения;
- упорядоченность элементов, отношений и связей;
- наличие отношений и связей, которые позволяют обеспечивать целостность системы;
- взаимодействие с внешней средой, в процессе которого система создает и проявляет свои свойства;
- наличие процессов управления.

Говоря об иерархичности построения, в банковской системе России ЦБ РФ является высшим органом банковского регулирования и контроля деятельности коммерческих банков, а также других кредитных учреждений. В то время как коммерческие банки являются неотъемлемой частью современного денежного хозяйства и основными каналами практического осуществления денежно-кредитной политики Банка России. Коммерческие банки выполняют ряд необходимых для функционирования всей банковской системы функций, некоторые из них:

- обеспечение расчетно-платежного механизма посредством выполнения операций, связанных с проведением расчетов и платежей;
- предоставление кредита, при которой коммерческий банк выступает посредником между субъектами;
- осуществление депозитно-кредитной эмиссии, при которой денежная масса изменяется в процессе выдачи и возврата ссуды;
- эмиссионно-учредительская функция, осуществляемая посредством выпуска и размещения ценных бумаг;
- предоставление консультационных и информационных услуг потребителям.

Взаимодействие Банка России с коммерческими банками можно раскрыть по линии выполняемых им функций (полномочий). В их перечень входит большое количество функций, установленных ст. 4 Федерального закона от 10 июля 2002 года №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», среди которых Банк России:

- является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования;
- устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;
- осуществляет надзор и наблюдение в национальной платежной системе;
- устанавливает правила проведения банковских операций;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп - банковский надзор. [2]

Как можно видеть из представленных выше функций, взаимодействие между Банком России и коммерческими банками закреплено на законодательном уровне. Но одно из важнейших полномочий Центрального банка России – осуществление банковского надзора, который выступает признанным фактором укрепления банковской системы. В соответствии со ст. 56 Федерального закона от 10 декабря 2002 года №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» главными целями банковского регулирования и банковского надзора являются поддержание стабильности банковской системы Российской Федерации, а также защита интересов вкладчиков и кредиторов. Цели банковского надзора тесно связаны с целями развития банковского сектора. В следствии этого, только при наличии эффективно функционирующей системы банковского надзора будут достигнуты задачи развития

банковского сектора. [3, с.161] При этом, Банк России не имеет права вмешиваться в оперативную деятельность кредитных организаций, за исключением случаев, которые предусмотрены нормативно - правовыми актами.

В целях обеспечения стабильности банковской системы РФ Банком России осуществляется постоянный надзор за соблюдением нормативных актов Банка России кредитными организациями, которые устанавливают обязательные нормативы и/или индивидуальные предельные значения обязательных нормативов, а именно:

- предельный размер имущественных (неденежных) вкладов в уставный капитал кредитной организации, а также перечень видов имущества в неденежной форме, которое может быть внесено в оплату уставного капитала;
- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- максимальный размер крупных кредитных рисков;
- нормативы ликвидности кредитной организации;
- нормативы достаточности собственных средств (капитала);
- размеры валютного, процентного и иных финансовых рисков;
- минимальный размер резервов, создаваемых под риски;
- нормативы использования собственных средств (капитала) кредитной организации для приобретения акций (долей) других юридических лиц;
- максимальный размер риска на связанное с кредитной организацией лицо (группу связанных с кредитной организацией лиц).

Проанализируем регулирование некоторых из них. Согласно п. 6 ст. 61 Федерального закона от 2 декабря 1990 года №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России имеет право определить нормативы ликвидности денежных средств. Содержание указанных нормативов раскрывается в ст. 66 вышеуказанного закона, в соответствии с которой нормативы ликвидности определяются как:

- отношение активов и пассивов кредитной организации с учетом сроков, сумм, типов активов и пассивов и других факторов;
- отношение ликвидных активов (наличных денежных средств, требований до востребования, краткосрочных ценных бумаг, других легко реализуемых активов) и суммарных активов кредитной организации.

На основе ст. 6, ст. 61, ст. 63 и ст. 73 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России в своей Инструкции от 1 октября 1997 г. №1 «О порядке регулирования деятельности банков» установил порядок определения данных нормативов. В указанной выше Инструкции № 1 установлен порядок определения нормативов ликвидности (табл.1). [4]

Таблица 1

Нормативы ликвидности, установленные ЦБ РФ

Норматив	Описание	Минимальное значение, %	В чем проявляется несоблюдение?
H2 - норматив мгновенной банковской ликвидности	Регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня	20	Недостаточный запас банковской ликвидности
H3 - норматив текущей банковской ликвидности	Регулирует риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней	70	
H4 - норматив долгосрочной банковской ликвидности	Регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы	120	Злоупотребление банком размещением краткосрочных пассивов в долгосрочные активы

Продолжение таблицы 1

Норматив	Описание	Минимальное значение, %	В чем проявляется несоблюдение?
H26 – норматив краткосрочной ликвидности головных кредитных организаций	Регулирует риск потери ликвидности системно значимых кредитных организаций к дате расчета норматива 30 календарных дней	100	Недостаточный запас банковской ликвидности
H27 – норматив краткосрочной ликвидности организаций, не являющихся головной кредитной организацией		100	

На данный момент Банком России определено 11 банков, которые включены в список системно значимых кредитных организаций. Именно на их долю приходится более 60% совокупных активов банковского сектора России. Для данной группы организаций Банком России предоставляется возможность использовать безотзывные кредитные линии (БКЛ) для соблюдения данного норматива. В последние годы динамика норматива краткосрочной ликвидности выглядела следующим образом (рис.1).

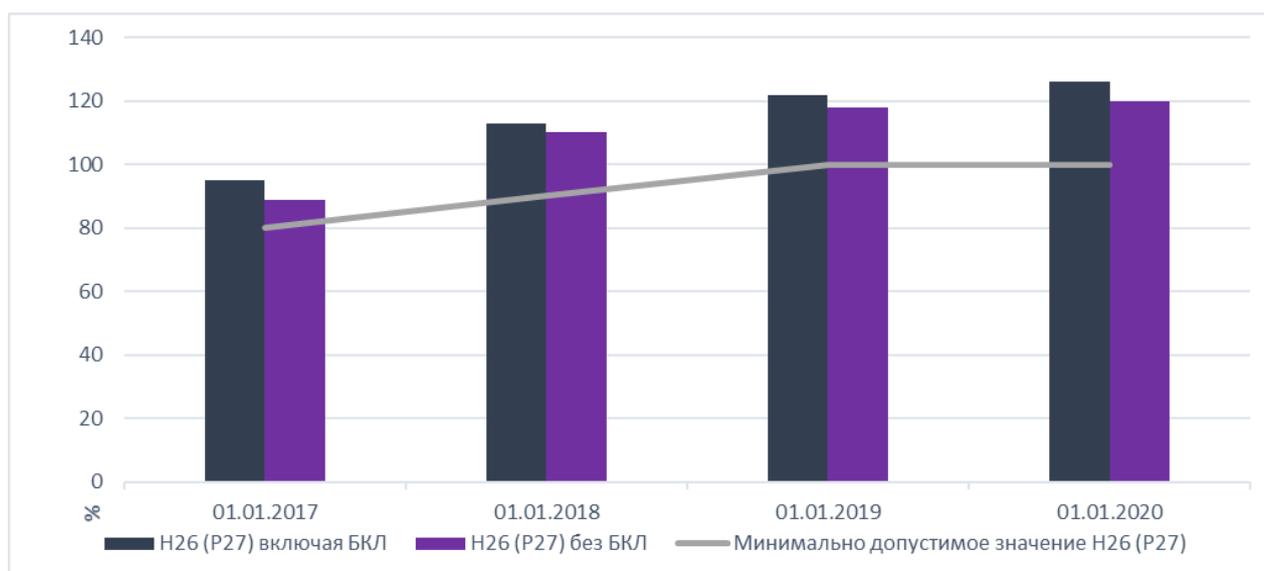


Рис. 1. Динамика фактического среднего значения норматива краткосрочной ликвидности по системно значимым кредитным организациям 2017-2020 гг., %

Как можно видеть из рисунка 1, нормативы краткосрочной ликвидности за весь исследуемый период превышали минимально допустимое значение, а самое высокое значение H26 (H27) наблюдалось на начало последнего года. Однако, в ближайшие месяцы ожидается ухудшение существующей динамики. Данное явление связано с произошедшими в последние месяцы изменениями как в мировой, так и в российской экономике. Отток ликвидности и снижение стоимости большинства финансовых активов способствовали ухудшению ситуации и возникновению рисков финансовой сферы. В связи с этим центральные банки многих стран вводят различные послабления в части выполнения нормативов ликвидности.

Банком России 27 марта 2020 г. было издано информационное письмо, расширяющее перечень ситуаций, при которых возможно снижение фактического значения норматива H26 (H27) для системно значимых кредитных организаций ниже минимально допустимого числового значения без признания данного факта нарушением норматива. [5] А кроме того, максимальный совокупный лимит предоставления безотзывных кредитных линий был повышен Банком России с 1,5 до 5 трлн руб., произошло снижение

платы за пользование безотзывными кредитными линиями с 0,5 до 0,15%, а также были сняты ограничения на максимально возможный индивидуальный лимит привлечения безотзывной кредитной линии.

Следующим нормативом, за соблюдением которого Банк России осуществляет постоянный надзор – минимальный размер резервов, создаваемых под риски. Резерв на возможные потери формируется кредитной организацией при обесценении ссуды, то есть при потере ссудной стоимости из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора либо существования реальной угрозы такого неисполнения (ненадлежащего исполнения).

Банк России определяет порядок формирования и размер образуемых до налогообложения резервов (фондов) кредитных организаций для покрытия возможных потерь по ссудам, валютных, процентных и иных финансовых рисков, гарантирования возврата вкладов граждан. Минимальный размер резервов, создаваемых под риски, определяет Банк России в следующих нормативно – правовых актах:

- Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» от 28.06.2017 № 590-П;

- Указание ЦБ РФ от 22.06.2005 №1584-У «О формировании и размере резерва на возможные потери под операции кредитных организаций с резидентами оффшорных зон».

Размеры валютного, процентного и иных финансовых рисков определяются «Положением о порядке расчета кредитными организациями величины кредитного риска» от 14.11.2007 №313-П и Инструкцией ЦБ РФ от 15.07.2005 №1240-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями». [6, с.2] В указанной инструкции устанавливаются нормативы (лимиты) открытых валютных позиций с целью ограничения валютного риска кредитных организаций:

- сумма всех длинных (коротких) открытых валютных позиций в отдельных иностранных валютах и отдельных драгоценных металлах ежедневно не должна превышать 20% от собственных средств (капитала) кредитной организации;

- любая длинная (короткая) открытая валютная позиция в отдельных иностранных валютах и отдельных драгоценных металлах, а также балансирующая позиция в рублях ежедневно не должна превышать 10% от собственных средств (капитала) кредитной организации.

С целью повышения привлекательности кредитования малого и среднего бизнеса для банков в 2018 году были внесены изменения в Положение № 590-П, благодаря которым расширено применение льготных подходов при расчете резервов на возможные потери по ссудам, выданным субъектам МСП, что позволит сократить операционные затраты банков при их кредитовании. [7] Кроме этого, учитывая негативные последствия, вызванные пандемией коронавируса, Банк России предоставляет возможность непроведения оценки справедливой стоимости залога, который относится к I и II категориям качества обеспечения, используемого кредитными организациями при определении резерва по ссудной и приравненной к ней задолженности до 30 сентября 2020 года.

Следующим направлением надзора и контроля Банка России является выдача и отзыв лицензий на осуществление банковской деятельности. Банк России принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций и ведет Книгу государственной регистрации кредитных организаций.

После государственной регистрации кредитной организации выдается лицензия на осуществление банковских операций. Отзыв лицензии является наиболее серьезной мерой воздействия на коммерческие банки ЦБ РФ, ведь деятельность банка без лицензии невозможна.

При этом Банк России определяет основания для возможного и обязательного отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций. Последние несколько лет основаниями для отзыва лицензии, как правило, являлись:

- невыполнение обязательств, взятых на себя перед вкладчиками, кредиторами;
- недостаточный объем собственного капитала;
- нарушение действующего законодательства о легализации;

– недостоверная отчетность, предоставляемая в ЦБ РФ, а также невыполнение различных предписаний и т.п. [8, с.166]

Количество проблемных банков возрастает с каждым годом, по этой причине происходит массовая тенденция отзыва лицензий у кредитных организаций и процедуры банкротства. Представленный ниже график динамики количества кредитных организаций (рис.2), наглядно демонстрирует факт, того, что количество функционирующих кредитных организаций, как банковских, так и небанковских, постоянно падает с каждым годом. В то же время, количество лицензий, отозванных у кредитных организаций за последние годы, находится на высоком уровне.



Рис. 2. Динамика количества кредитных организаций 2015-2020 гг., ед.

Можно сказать, что происходит постоянное расширение и развитие банковской системы, но одновременно с этим, происходит высокий процент отзыва лицензий и применение таких крайних мер как ликвидация кредитных организаций. Однако, у процесса отзыва банковских лицензий положительных сторон больше чем отрицательных. Данный процесс имеет под собой долгосрочные цели, направленные на очистку банковского сектора от нерадивых банков и иных кредитных организаций.

Таким образом, ЦБ РФ является высшим органом банковского надзора и контроля деятельности негосударственных (коммерческих) банков и других кредитных организаций. В процессе взаимоотношений коммерческих банков Банк России стремится к поддержанию устойчивости банковской системы, в том числе, по средствам адаптации установленных нормативов к существующим реалиям. Банк России определяет порядок создания новых негосударственных банков, выдает лицензию на право осуществления банковских операций и в дальнейшем контролирует их деятельность. Однако, в настоящий период прослеживается тенденция к применению Банком России наиболее серьезной санкции – отзыв лицензии. В этой связи, одним из возможных предложений по оптимизации работы является переход Банка России к риск-ориентированному надзору, который заключается в раннем выявлении и ликвидации будущей угрозы стабильности деятельности как отдельного банка, так и всей банковской системы страны.

Список литературы

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон от 02 декабря 1990 г. №395-1 (с изменениями и дополнениями) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федер. закон от 10 июля 2002 года №86-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Рождественская Т.Э. Банковский надзор на современном этапе: понятие, цели, принципы / Т. Э. Рождественская // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. - 2015. - №3. - С. 161
4. О порядке регулирования деятельности банков [Электронный ресурс]: инструкция Банка России от 1 октября 1997 г. №1 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Информационное письмо Банка России от 27 марта 2020 г. № ИН-03-41/38 «Об особенностях осуществления надзора за соблюдением норматива краткосрочной ликвидности Н26 (Н27)» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. О порядке расчета кредитными организациями величины кредитного риска [Электронный ресурс]: положение от 14 ноября 2007 г. № 313-П // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» от 28.06.2017 № 590-П // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
8. Мандрон В. В, Башлакова М. Д. Ликвидация кредитных организаций: количественный и качественный анализ / Мандрон В. В., Башлакова М. Д. // Бюллетень науки и практики. - 2018.- №8. – С. 164

УДК 336

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

КЛОВАК ПОЛИНА ОЛЕГОВНА

Студентка

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

*Научный руководитель: Тройнюкова Татьяна Петровна**старший преподаватель**БУ ВО «Сургутский государственный университет»*

Аннотация: В статье проведен анализ финансирования здравоохранения в постиндустриальном обществе. Проводится сравнение России с США и Германией по уровню расходов на здравоохранение, исследованы некоторые проблемы здравоохранения в странах Запада в постиндустриальный период. Актуальность данной темы исследования обусловлена тем, что здоровье людей напрямую связано не только с эффективностью трудовой деятельности, но и с безопасностью страны. Здоровая нация является не только показателем, она также входит в основу составляющего ресурсного потенциала государства.

Ключевые слова: здравоохранение, затраты на здравоохранение, Всемирная организация здравоохранения, медицинская помощь.

FINANCING HEALTH IN A POST-INDUSTRIAL SOCIETY

Klovak Polina Olegovna*Scientific adviser: Troynikova Tatiana Petrovna*

Abstract: The article analyzes the financing of healthcare in a post-industrial society. Russia is compared with the United States and Germany in terms of health care expenditures, and some health problems in Western countries in the postindustrial period are studied.

The relevance of this research topic is due to the fact that people's health is directly related not only to the effectiveness of labor activity, but also to the country's security. A healthy nation is not only an indicator, it is also part of the constituent resource potential of the state.

Key words: healthcare, healthcare costs, World Health Organization, medical care.

В ходе научно-технической революции наука становится производительной силой - возникает постиндустриальная экономика. Все большую роль играет сфера услуг. Если в индустриальной экономике главным элементом был капитал, то в современном постиндустриальном обществе лимитирующим фактором становится информация.

Инвестиции в здравоохранение в постиндустриальном обществе растут быстрее, чем в индустриальном обществе. Социально-экономические условия постиндустриального общества в 50-70 гг. XX века способствуют удовлетворению потребностей населения в развитых странах и увеличению спроса на услуги здравоохранения. Растет доля расходов на здравоохранение в ВВП.

Здоровье - ключевой жизненный показатель для каждого человека. Здоровье нации в свою очередь является первостепенным государственным признаком, характеризующим эффективность всей

системы здравоохранения и напрямую влияющим на множество индикаторов, включая среднюю продолжительность жизни.

Затраты на здравоохранение учитывают весь потреблённый объём товаров и услуг в этой сфере, они выражаются в конечной стоимости медицины для населения, а соответственно и её доступности.

Сюда включены всевозможные персональные расходы, вроде оплаты лечения, сопутствующих товаров, отчисления в фонд обязательного медицинского страхования, а также в частные фонды и т.д. К государственным тратам помимо содержания всей инфраструктуры, относятся, например, профилактические и противозидемические мероприятия и др.

Для стран, входящих в ОЭСР расходы на здравоохранение в среднем составляют 8,8% от ВВП (на 2018 год). Максимальный он у США - 16,9% ВВП. В России этот показатель в 2020 году должен приблизиться к 4,1% ВВП [3].

Сравнение России с США и Германией по уровню расходов на здравоохранение приведено в таблице 1 по состоянию на 2018 год.

Таблица 1

Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение, в % от ВВП

Рейтинг	Страна	Расходы (%)
...		
2	Соединённые Штаты Америки	17
...		
13	Германия	11
...		
124	Россия	4,3
...		

Составлено по данным World Health Organization: National Health Account Statistics.

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) ежегодно подсчитываются затраты на здравоохранение по странам мира. Этот показатель может выражаться в % от ВВП, но мы считаем его не совсем объективным. Объективнее будет оценивать ситуацию с здравоохранением по затратам на душу населения. Тогда ситуация будет более-менее понятна.

Что касается расходов здравоохранения на душу населения, то в 2018 г. в США их величина составила порядка 10 тыс. долл. (по ППС); в Германии около 6 тыс. долл.; в России же всего 1,5 тыс. долл. [3].

Теперь посмотрим, как будут выглядеть цифры, если пересчитать эти суммы на одного человека (рис.1) [3].

Анализируя данные, можно сделать вывод, что США в большом отрыве от остальных, медицина здесь непропорционально дорогая. Расходы на душу населения в Америке намного выше, чем во всех остальных странах, кроме Норвегии и Нидерландов. Это связано с высокой стоимостью медицинских услуг. Благодаря этому, профессия врача в данной стране - наиболее высокооплачиваемая категория работников.

Ниже расположились Швейцария и Норвегия, они могут поспорить с США в дороговизне жизни, но медицина тут дешевле, хотя тоже относительно недешёвая.

Следом идёт целый пул стран, расходы на здравоохранение в которых в разы ниже, чем американские, при этом они не сильно уступают США в качестве жизни населения. Более того, страны вроде Италии и Испании, по средней продолжительности здоровой жизни существенно впереди.

Ориентируясь на эти показатели, американскую систему здравоохранения трудно назвать эффективной.

Россия находится в группе, большинство которой составляют бывшие социалистические страны. Наши расходы схожи с тратами в Болгарии, Румынии и Латвии.

РАСХОДЫ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ЧЕЛОВЕКА, 2018

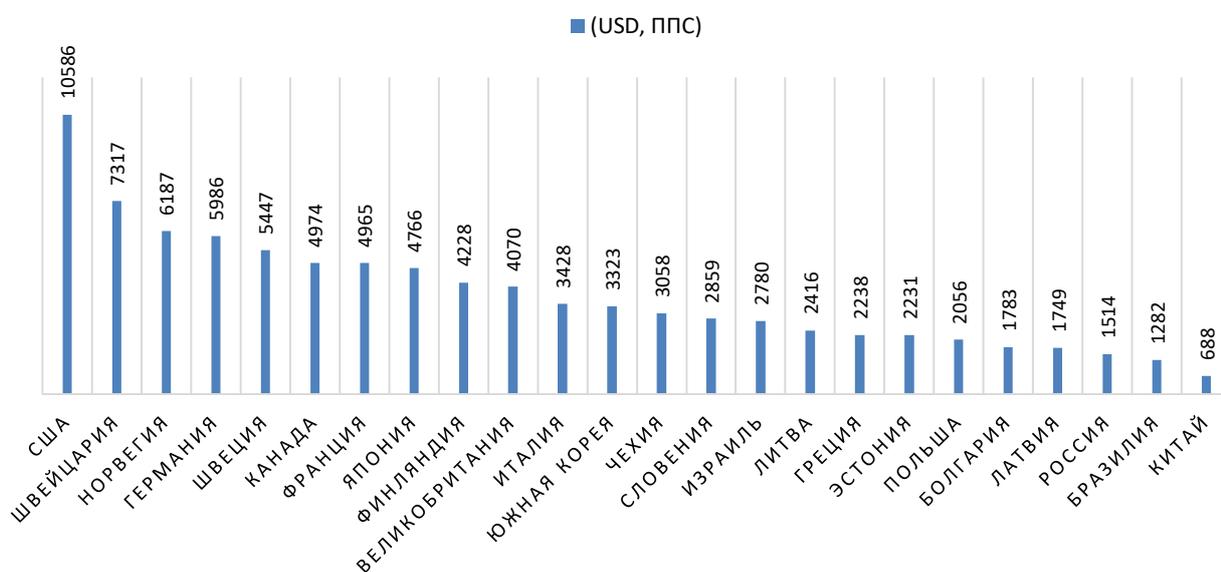


Рис. 1. Расходы на одного жителя по отдельным странам мира

Далеко позади по медицинским расходам остались Индонезия и Индия, что в данном случае является справедливым отражением уровня жизни в этих странах.

В постиндустриальный период, также, как и в индустриальный, сохранилось частное и государственное финансирование здравоохранения. Системы государственного финансирования разделены на систему обязательного медицинского страхования и бюджетного финансирования здравоохранения.

В постиндустриальном обществе увеличивается продолжительность жизни, но снижение уровня рождаемости приводит к быстрому увеличению доли старших возрастных групп в общей численности населения. Одновременно в этих группах возрастает потребность в медицинских услугах. Врачи все больше сталкиваются с обеспечением медицинскими услугами особенно лиц старших возрастов. Постоянный прогресс в области медицины позволяет лечить неизлечимые ранее болезни.

Согласно результатам исследований, технологические инновации обуславливают примерно половину роста расходов на здравоохранение, остальное связано с ростом цен на услуги, инфляцией и распространением разработанных технологий.

Специфика организации медицинской помощи в США влияет на состояние мирового здравоохранения. Европейские страны ориентируются не только на высокий уровень медицинской помощи, но и на высокие инвестиции в здравоохранение.

В 1970-80 гг. правительства многих стран пытались сократить растущие медицинские расходы, однако, несмотря на введение контроля и регулирование, через 10 лет темпы расходов вновь увеличились. Это указывает на усиление фактора старения населения постиндустриального общества и увеличение издержек в сфере здравоохранения.

Проблемы здравоохранения в большинстве стран Западной Европы в постиндустриальный период носят структурный характер. Причины этого явления, следующие:

- рост спроса на медицинские услуги и соответствующее их увеличение в валовом внутреннем продукте;

- инертность институтов здравоохранения. Традиционный подход в отношении безграничности государственного финансирования также ограничивает частное финансирование в здравоохранение; превалирование рынка поставщика медицинских услуг над рынком потребителя, ограниченность потребительского выбора;

- рост бюрократизации и коррупции.

Проблема сводится к нахождению равновесия между действием рыночных механизмов и госу-

дарственным финансированием здравоохранения. Системы здравоохранения оказались недостаточно гибкими и неадекватными меняющимся общественным потребностям.

Таким образом, расходы на финансирование здравоохранения занимают важное место в экономике любого государства. Ведь здоровье нации является первостепенным государственным признаком, характеризующим эффективность всей системы здравоохранения. Что касается расходов здравоохранения на душу населения, то явным лидером в 2018 году является США, их величина составила порядка 10 тыс. долларов.

Список литературы

1. Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-health/info>
2. Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://nonews.co/directory/lists/countries/gdp-health>
3. Статистический профиль ОЭСР по российской федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://oecd.ru.org/>
4. Улумбекова Г.Э., Гинойн А.Б., Калашникова А.В., Альвианская Н.В. Финансирование здравоохранения в России (2021–2024 гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.vshouz.ru/journal/2019-god/finansirovanie-zdravookhraneniya-v-rossii-2021-2024-gg-/](https://www.vshouz.ru/journal/2019-god/finansirovanie-zdravookhraneniya-v-rossii-2021-2024-gg/)

УДК 338.5:728.1

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ТКАЧЕНКО ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА

магистрант

Дальневосточный государственный университет путей сообщения

Аннотация: В работе рассмотрено понятие банковский (кредитный) риск, классификации рисков, подробно разобраны уровни банковского риска, подробно изложен процесс управления банковскими рисками в современных условиях. Также в работе были приведены примеры последствий неправильной оценки риска из практики западных зарубежных банков.

Ключевые слова: определение риска, кредитный риск, виды банковских рисков, система управления рисками, стратегия управления рисками, тактика управления рисками.

Прежде чем, осветить понятие банковский (кредитный) риск, необходимо уточнить, что же такое непосредственно сам риск. Как правило, под понятием риска понимается вероятная опасность потерь, исходящая из специфики определенных, различных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [2, с. 98].

Существует несколько трактовок к категории «риска»: риск, как историческая категория и как экономическая категория (табл. 1).

Таблица 1

Трактовка категории «риск» в историческом и экономическом аспектах [2, с.142]

Аспект трактовки	Трактовка категории «риск»
Риск, как историческая категория	Риск, как понятие историческая категория появился на самой низкой ступени развития цивилизации одновременно с возникновением чувства страха перед смертью. Отсюда следует, что осознанная человеком возможная опасность показывает о том, что сам риск исторически напрямую связан со всем процессом общественного развития.
Риск, как экономическая категория	Риск становится экономической категорией по мере развития цивилизации, при появлении товарно-денежных отношений. Как экономическая категория риск является случаем, который может произойти, но может и нет.

В Положении Банка России, под кредитным риском понимается присущая банковской деятельности вероятность того, что кредитная организация понесёт убытки и (или) ухудшит свою ликвидность ввиду наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т.д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т.д.) [3, с. 149].

В силу того, что существует большое количество разных классификаций банковских рисков, разберём самые распространённые из них (табл. 2).

Таблица 2

Классификация основных банковских рисков [2]

Виды банковских рисков	Характеристика банковского риска
Кредитный риск	Вероятность понесения потерь банком финансового актива по причине невозможности контрагентов (заемщиков) выполнить свои обязательства по выплате процентов и основной суммы долга в соответствии с условиями заключенного договора.;
Рыночный риск	Риск уменьшения стоимости активов из-за изменения рыночных факторов.
Риск ликвидности	Риск временной задержки выполнения своих обязательств одного участника сделки с ценными бумагами или риск того, что заемщик не выполнит все свои обязательства на назначенную дату, но сможет это сделать позже, через некоторое время после этой даты;
Операционный риск	Риск убытка, возникшего в следствии неуправляемых либо ошибочных внутренних процессов, действий работников и систем или внешних событий, например, стихийные бедствия и т.д.

В современной российской экономике кредитный риск является основной причиной банковских проблем. Однако, наряду с этим, следует выделить рыночный риск, который взаимосвязан с колебаниями цен на четырех самых важных сегментах рынках: рынке долговых бумаг, рынке акций, валютном и товарном, т.е. рынках, чувствительных к изменению процентных ставок. Также этот риск относится к категории спекулятивного риска, который состоит в том, что движение цен может привести к прибыли или убытку. Операционный риск в разной степени несут все банки, т.к. каждый из них может столкнуться с ошибками и сбоями в работе информационных систем и сотрудников. Но не во всех банках сегодня есть система управления операционными рисками [5, с. 60].

Для минимизации рисков с учетом воздействия внешней среды и специфики деятельности банка разрабатывается система управления рисками, наличие которой является очень важным условием успешной деятельности любой кредитной организации. Система управления банковскими рисками представляет собой совокупность приемов и методов работы сотрудников банка, в результате которых, появляется возможность обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях работы, предвидеть наступление рискованного события и предпринять меры к исключению или уменьшению его отрицательных последствий [1, с. 315]. Наличие этой системы, как правило, даёт возможность избежать значительных потерь.

Риск поддаётся управлению, т.е. существует возможность использовать совокупность мер в результате которых, появится вероятность в какой-то степени предвидеть появление рискованного события и следовательно предпринять действия, чтобы уменьшить степень риска.

Управление риском включает в себя стратегию и тактику риск-менеджмента.

Стратегия управления представляет собой разработку направлений и способов для достижения поставленной цели, основанная на долгосрочном прогнозировании и стратегическом планировании, в результате которой образуются правила и ограничения с целью принятия решения [1, с.303]. Основой управления стратегией рисками является соблюдение принципа безубыточной деятельности, который направлен на обеспечение оптимального соотношения между прибылью и уровнем принимаемых банковских рисков. Существует мнение, что стратегия предreshает тактику.

Тактика управления представляет собой совокупность определенных методов и приемов для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Основной задачей тактики является выбор правильных решений, которые не противоречат стратегии и являются самыми оптимальными и приемлемыми в сложившейся ситуации [1, с.329].

Для решения проблемы управления банковскими рисками необходимо разработать методику управления отдельными видами рисков с целью выявления, локализации, измерения и контроля над ними, а также для минимизации их влияния. При ее разработке необходимо учитывать специфику дея-

тельности коммерческого банка и присущие ему риски, а также методы их оценки, процедуры управления и контроля для всех видов риска. Следовательно эффективность управления риском по большей степени зависит от умения правильно и в полной мере использовать все методы и приемы решения и снижения степени риска [5, с.45].

В итоге, последствия ошибочной оценки рисков или отсутствие возможности противопоставить правильные меры могут быть самыми тяжёлыми вплоть до полного банкротства банка.

Подводя итог вышесказанному, банковские риски являются важным компонентом финансового рынка и требуют углубленного теоретического анализа. Выявляя их своевременно, банк сохранит свою финансовую устойчивость.

Список литературы

1. Громовой В.А. О системе рисков банковской деятельности Рынок ценных бумаг №17, 2015г, с. 13-16
2. Кондратюк Е.А. Понятие банковских рисков и их классификация Деньги и кредит.- 2017.- №6.-с. 43-50
3. Положение Банка России от 16 декабря 2008 года N 242-П "Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах".
4. Трофимова Е. Характеристика отдельных рисков банковской системы Российской Федерации Рынок ценных бумаг. - 2017.-№8, с. 56-59
5. Грюнинг Х. Ван, Брайнович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском пер. с англ. - М.: Издательство «Весь Мир», 2016г. - 304 с.

© Д. А. Ткаченко, 2020 г.

УДК 336.011

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ БАНКА

ЕРМАРЧЕНКО АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Столбовская Надежда Николаевна**к. э. н., доцент**ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет»*

Аннотация: В статье рассмотрена проблема управления финансовой устойчивостью банков. Обоснованно существующие подходы к определению термина «финансовая устойчивость банка». Раскрыта сущность механизма управления финансовой устойчивостью банков. Указано на необходимость рассмотрения механизма управления финансовой устойчивостью коммерческих банков как целостной системы.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коммерческий банк, факторы влияния, механизм управления, финансовый менеджмент коммерческого банка.

THE MANAGEMENT MECHANISM OF THE BANK'S FINANCIAL STABILITY

Ermachenko Anastasia Pavlovna*Scientific adviser: Stolbovskaya Nadezhda Nicolaevna*

Abstract: We examined the issue of managing the financial stability of banks in the article. Existing approaches to the definition of the term “financial stability of the bank” were justified. The essence of the mechanism for managing the financial stability of banks has been disclosed. The necessity of considering the mechanism for managing the financial stability of commercial banks as an integrated system is indicated.

Key words: financial stability, commercial bank, factors of influence, management mechanism, financial management of a commercial bank.

В обеспечении конкурентоспособности банка ведущую роль играет его финансовая устойчивость. Высокий уровень финансовой устойчивости кредитно-финансовых учреждений обеспечивает конкурентоспособность банковской деятельности и закладывает основу для модернизации экономики и обеспечения ее сбалансированности. Финансовая устойчивость банка является главным условием его существования и эффективной деятельности.

Исследованием теоретических и практических проблем оценки, анализа и обеспечения финансовой устойчивости банков занимались зарубежные и отечественные ученые, среди которых: Э. Альтман, Ф. М. Бриггем, Э. Гилл, К. Дж. Дональд, Э. Дж. Долан, Р. Смит, Дж. Синки, Р. Миллер, Ф. Мышкин, В. Валравен, Д. МакНотон, Д. Ван Хуз, Лукин С. Г., Пахомова С. А., Вершинина Т. Р., Жданова Н. В., Лукин С. Г., Мурысёв А. А., Ситдикова, И. Д. и другие.

Финансовая устойчивость является фундаментальным понятием, наиболее точно отражает проблемы и тенденции развития банковского сектора, но среди ученых нет единого подхода к определению понятия «финансовая устойчивость банка».

В экономике «устойчивость» рассматривают как одно из понятий концепции экономического равновесия, согласно которой достижение и удержание равновесного состояния относится к важнейшим макро- и микроэкономическим задачам. То есть экономические субъекты пытаются перевести экономическую систему в оптимальное, равновесное состояние, и ассоциируют с понятием устойчивости.

В результате рассмотрения точек зрения различных авторов были систематизированы подходы к пониманию понятия «финансовая устойчивость банка», приведены их основные характеристики (рис. 1).



Рис. 1. Подходы к трактовке понятия «финансовая устойчивость банка»

Итак, рассмотрев подходы к определению понятия финансовая устойчивость банка следует рассматривать ее с позиции качественного и количественного подхода.

При этом исходя из качественного подхода рассматривать в двух направлениях: способность и состояние. Как способность понятие предусматривает эффективность управления ресурсами и соотношение максимальной эффективности с минимальным риском. Как состояние требует сбалансированности финансовых потоков банка и поддержание сбалансированности факторов влияния.

По количественному подходу, финансовая устойчивость банка также предусматривает два аспекта. Первый аспект ответственность норм, второй исследования показателей. Соответствие нормам требует соблюдения экономических нормативов центрального банка. Исследование показателей предусматривает анализ показателей ликвидности и платежеспособности, сбалансированности ресурсов и доходности.

При этом мы получим способность быстро преодолевать кризисные ситуации, обеспечивать максимальную эффективность, поддерживать платежеспособность и ликвидность и эффективно выполнять функции банка.

Также, финансовую устойчивость можно определить, как с позиций узкого понимания (ликвидность, платежеспособность банка), так и с позиций широкого понимания — восстановление своего состояния после воздействия различных дестабилизирующих факторов (под восстановлением состояния понимается способность банка вернуться в прежнее положение, продолжив выполнять свои функции и достигать поставленных целей и задач) [1].

Механизм управления финансовой устойчивостью (рис. 2) является системой взаимосвязанных элементов, отражающих меры банковского менеджмента по управлению финансовой устойчивостью банков. Управление финансовой устойчивостью коммерческого банка представляет собой организованный процесс, включающий в себя комплекс мер, таких как анализ, планирование, регулирование, контроль банковской прибыли, качества активов и пассивов, ликвидности.



Рис. 2. Механизм управления финансовой устойчивостью банка

В механизме управления финансовой устойчивостью банков выделяют определенные блоки, которые включают элементы, который, в свою очередь, ему подчинены и определяют содержание того или другого блока.

Составляющими блоками механизма являются следующие:

- а) субъекты механизма управления финансовой устойчивостью банков;
- б) объект механизма управления финансовой устойчивостью банков;
- в) процесс управления финансовой устойчивостью банков, который охватывает элементы: методы управления, функции управления и инструменты управления.

Регулирование финансовой устойчивостью коммерческого банка осуществляется в соответствии с целью, задачами, с внедрением методов, инструментов, рычагов, каналов данных, на основании принципов, предусматривающих ожидания грядущей прибыльности собственного капитала финансовыми субъектами [2].

Обеспечение финансовой устойчивости банка предусматривает объективное определение ее текущего и запланированного состояния, эффективное управление финансовыми ресурсами банка, принятие управленческих решений, обеспечивающих улучшение финансовой устойчивости банка. Все это положительно повлияет на достижение целей банка и повышение его конкурентной позиции на банковском рынке.

Список литературы

1. Лукин С. Г. Финансовая устойчивость коммерческого банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://moluch.ru/archive/168/45459/>. (дата обращения: 28.05.2020)
2. Мурысёв А. А. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://moluch.ru/archive/115/30614/>. (дата обращения: 28.05.2020)

УДК 33

ВАЖНОСТЬ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

КОБУЛОВ ХОТАМЖОН АБДУКАРИМОВИЧ

к.э.н., доцент,
Ташкентский финансовый институт,
г. Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье рассмотрены современное состояние, проблемы и новации в действующей практике формирования доходов местных бюджетов в Республике Узбекистан, исходя из задач бюджетно-налоговой политики государства на 2020 год, а также были рассмотрены пути повышения эффективности системы формирования доходов местных бюджетов.

Ключевые слова: звенья бюджетной системы, местные бюджеты, доходы местных бюджетов, собственные (прикрепленные) доходы, регулирующие доходы, трансферты.

THE IMPORTANCE OF LOCAL BUDGET REVENUES IN INCREASING THE REVENUE POTENTIAL OF THE REGION

Kobulov Khotamjon Abdulkarimovich

Abstract: the article considers the current state, problems and innovations in the current practice of generating local budget revenues in the Republic of Uzbekistan, based on the objectives of the state's fiscal policy for 2020, and also considered ways to improve the efficiency of the system of generating local budget revenues.

Key words: links of the budget system, local budgets, local budget revenues, own (attached) revenues, regulating revenues, transfers.

Среднесрочная стратегия развития Узбекистана определяет такие важные задачи, как увеличение базы доходов местного бюджета, обеспечение их финансовой независимости, создание конкурентной среды между регионами. Важным является изучение передового опыта развитых стран в реализации этих задач, применение их положительные результаты в нашей стране.

Размышляя о развитии регионов, Президент Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёев говорит, что «...местным бюджетам не хватает средств для финансирования устойчивого социально-экономического развития регионов» [1].

В Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы были определены приоритетные задачи, как на увеличение базы доходов местных бюджетов, обеспечение их финансовой независимости, улучшение межбюджетных отношений. Они направлены на укрепление доходной части местных бюджетов, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие, активное привлечение иностранных инвестиций в регионы за счет улучшения инвестиционного климата. В обеспечении этих задач важно изучить лучшие практики развитых стран и применить их положительные результаты в стране [2].

Основной нашей целью является обеспечение повышения их ответственности за реализацию конкретных целенаправленных мер по расширению налогового потенциала за счет устойчивого финан-

сирования комплексного развития территорий на основе укрепления и децентрализации доходной базы местных бюджетов, дальнейшего совершенствования межбюджетных отношений, усиления финансовой свободы органов государственной власти на местах, содействия развитию малого бизнеса и частного предпринимательства, создания новых рабочих мест и обеспечение занятости населения, ускоренного развития инженерно-коммуникационной, дорожно-транспортной и социальной инфраструктуры [3].

Сегодня в специальной экономической литературе и периодической печати высказываются различные мнения по вопросу системы доходов местных бюджетов (Таблица 1).

Таблица 1

Интерпретация содержания системы доходов местных бюджетов в экономической литературе

№	Интерпретация необходимости доходов местного бюджета	Авторы
Зарубежные авторы		
1.	Основу базы доходов местных бюджетов составляют поступления от местных налогов и сборов и налогов на недвижимое имущество, устанавливаемых, исчисляемых, взимаемых местными органами власти в их составе, которые имеют особое значение при определении среднесрочной перспективы доходов.	Томмазо Оливеро, Аннализа Скогнамигло [4]
2.	Местные бюджеты в пределах полномочий, установленных законом, будут иметь свою базу доходов, то есть финансовое обеспечение исполнения обязательств по расходам. В этом процессе местные органы власти поддерживают прагматичный подход, подчеркивая недостатки политики удовлетворения местных потребностей в рамках различного давления на экономику и ограничений.	Алдаг А.М., Ким Ю., Варнер М.Е. [5]
Отечественные авторы		
3.	Основу распределения общегосударственных денежных средств между бюджетными звеньями составляют принципы независимости местных бюджетов, их государственной финансовой поддержки, формирования их доходов за счет территориальных источников. Исходя из этих принципов, доходы местных бюджетов формируются за счет собственных доходов и управляемых источников.	Вахобов А.В., Касимова Г.А., Жамолов Х.Н. [6]
4.	Даже если местные налоги рассматриваются как первый источник финансирования в местных бюджетах, эти налоги не могут быть достаточным финансовым источником финансирования расходов, связанных с местным бюджетом. При определении параметров бюджета устанавливаются отчисления от общегосударственных налогов. Этот процесс разрабатывается каждый год при утверждении параметров бюджета и определяется и утверждается в соответствии с постановлением Президента.	Маликов Т. [7]

В целом, хотя в выступлениях авторов понятие “источники формирования доходов местных бюджетов” используется с момента формирования бюджетно-налоговой системы страны, однако до сих пор сохраняется дискуссия о его содержании, и определение данного понятия не закреплено законодательно, что требует уточнения описания существующих подходов и их содержания.

Исходя из указанных направлений, следует отметить, что доходы местных бюджетов формируются за счет общегосударственных налогов, в соответствии с установленными нормативами, местных налогов и других обязательных платежей, прочих доходов. К прочим доходам относятся поступления от реализации имущества, обращенного в доход государства, доходы от размещения, предоставления в пользование и продажи государственных активов по установленным нормативам, государственные пошлины, сборы, возмещения и штрафные санкции, направляемые в бюджет Республики Каракалпакстан, местные бюджеты областей и города Ташкента в соответствии с законодательством, поступления от реализации бесхозяйного имущества, имущества, перешедшего по праву наследования к государству, кладов, по праву подлежащих обращению в доход государства дивиденды (доходы) по доле органов государственной власти на местах, и другие доходы в соответствии с законодательством [8].

Указ Президента Республики Узбекистан от 13 декабря 2017 года № УП-5283 «О дополнительных мерах по повышению финансовой самостоятельности органов государственной власти на местах, усилению ответственности налоговых и финансовых органов за полноту поступлений в местные бюджеты» определил приоритетные задачи налогово-бюджетной политики на уровне местных бюджетов. В том числе:

- кардинальное укрепление доходной базы местных бюджетов путем закрепления за ними конкретных видов налогов и других обязательных платежей;
- ликвидацию субвенционности областных, городских и районных бюджетов, последовательное сокращение их зависимости от отчислений из вышестоящих бюджетов, повышение на этой основе самостоятельности и ответственности органов государственной власти на местах за решение вопросов социально-экономического развития регионов;
- выявление на системной основе дополнительных резервов для увеличения доходов местных бюджетов;
- обеспечение прозрачности формирования и контроля за исполнением местных бюджетов с широким привлечением депутатского и общественного контроля;
- усиление ответственности местных органов власти, финансовых и налоговых органов за укрепление доходной базы и своевременное, целевое финансирование утвержденных параметров расходов местных бюджетов, обеспечение дальнейшего развития и содержания на должном уровне объектов социальной сферы и инфраструктуры.

В контексте ускорения реформ в рамках Стратегии действий впервые государственный бюджет Республики Узбекистан совместно с экспертами Международного валютного фонда и других международных финансовых институтов был разработан в соответствии с международными стандартами. Впервые в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О государственном бюджете Республики Узбекистан на 2020 год» [9] расходы республиканского бюджета в разрезе министерств и ведомств утверждаются палатами Олий Мажлиса Республики Узбекистан, а расходы местных бюджетов, местными советами народных депутатов.

В заключение можно сказать:

1. Существование межбюджетных трансфертов в структуре доходов местного бюджета и ее высокая доля в структуре доходов, их финансовая зависимость от вышестоящих бюджетов, в частности, создает проблемы «ликвидности» при финансировании текущих расходов, связанных с бюджетными расходами. Поэтому в ближайшей и среднесрочной перспективе необходимо иметь четкую «дорожную карту» для сокращения доли межбюджетных трансфертов в доходах местного бюджета. В то же время они должны быть целевыми, а перспективы создания потенциала должны быть уточнены.

2. В среднесрочной перспективе местные бюджеты могут увеличить дополнительную налоговую базу за счет общеэкономических факторов, в частности, увеличения налоговой базы за счет восстановления, модернизации и переоснащения вновь созданных предприятий и существующих предприятий в области промышленного производства.

3. Наряду с финансовыми факторами в укреплении доходной базы местных бюджетов существуют возможности обеспечения высокого уровня поступлений в местные бюджеты за счет внедрения централизованного порядка уплаты налогов головными предприятиями на местах и повышения соби-

раемости налогов.

В целом, целесообразно усилить активность местных органов государственной власти в углублении реформ по укреплению доходной базы местных бюджетов в контексте общечеловеческих и финансовых факторов.

Список литературы

1. Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя. Доклад на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год. 2017-yil 15-yanvar. / <http://old.president.uz/ru/news/5451/>
2. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 “О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан” / Национальная база данных законодательства, 11.12.2019 г., № 06/19/5892/4134
3. Указ Президента Республики Узбекистан от 13 декабря 2017 года № УП-5283 “О дополнительных мерах по повышению финансовой самостоятельности органов государственной власти на местах, усилению ответственности налоговых и финансовых органов за полноту поступлений в местные бюджеты” / Национальная база данных законодательства, 13.12.2017 г., № 06/17/5283/0407
4. Tommaso OLiviero, Annalisa Scognamiglio. Property tax and property values: Evidence from the 2012 Italian Tax Reform. *European Economic Review*. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014292119301084>.
5. Aldag, A.M., Kim, Y., Warner, M.E. Austerity urbanism or pragmatic municipalism? Local government responses to fiscal stress in New York State. www.scopus.com/results/results.uri?editSaveSearch=&sort=plf-f&src=s&st1=+local+taxes+and+fees&nlo.
6. Vahobov A., Qasimova G., Jamolov X. Byudjet-soliq siyosati yaxlitligi. //O'quv qo'llanma. -T.: Iqtisod-moliya. 2005.
7. Malikov T.S. Soliqlar va soliqqa tortishning dolzarb masalalari. -T.: Adliya. 2002.
8. Бюджетный Кодекс Республики Узбекистан/ Национальная база данных законодательства, 18.03.2020 г., № 03/20/612/0326
9. Закон Республики Узбекистан “О Государственном бюджете Республики Узбекистан на 2020 год” / Национальная база данных законодательства, 10.12.2019 г., № 03/19/589/4126

УДК 336

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ВАЛЮТНЫМ ВКЛАДАМ И КРЕДИТАМ В РОССИИ

СУХАНОВА КСЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»

*Научный руководитель: Бердинских Евгений Владимирович**Преподаватель**ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Аннотация: В статье рассматривается идея отрицательных процентных ставок. Приводится оценка положительных и отрицательных последствий от введения данной политики другими авторами. Оценивается возможность реализации данного инструмента в России применительно к валютным кредитам и вкладам, а также эффективность от её применения.

Ключевые слова: политика отрицательных процентных ставок, Центральный Банк, инфляция, экономический рост, вклад, кредит, деньги.

PROS AND CONS OF APPLYING NEGATIVE INTEREST RATES ON FOREIGN CURRENCY DEPOSITS AND LOANS IN RUSSIA

Sukhanova Ksenia Alekseevna*Scientific adviser: Berdinskikh Yevgeny Vladimirovich*

Abstract: The article discusses the idea of negative interest rates. An assessment of the positive and negative consequences of the introduction of this policy by other authors is given. The possibility of implementing this tool in Russia in relation to foreign currency loans and deposits, as well as the effectiveness of its application, is evaluated.

Key words: negative interest rate policy, Central Bank, inflation, economic growth, Deposit, credit, money.

В современном мире всё чаще стали применяться отрицательные процентные ставки. Многие зарубежные банки практикуют политику отрицательных процентных ставок, и эффект от введения данного инструмента весьма положительный.

Ещё недавно считалось, что нижний предел для ставки - нулевой. Однако, когда традиционные методы финансового рынка оказались неэффективны, на замену им пришли новые инструментариумы. Ставка Центрального Банка является регулятором экономической активности в стране. В условиях экономической нестабильности, жесточайшей конкуренции и введения санкций против нашей страны необходимо и важно укреплять национальную валюту. Именно поэтому введение отрицательных процентных ставок на законодательном уровне поможет задокументировать нормативные категории, термины, стандарты и

правила данного направления денежно-кредитной политики России. Данный инструмент является важным аспектом при формировании устойчивости российской экономики, так как он может быть включён в работу по дедолларизации как Центрального Банка, так и коммерческих Банков России.

Сама идея отрицательных процентных ставок возникла у немецкого предпринимателя Йохана Сильвио Гезелля. Его взгляды основывались на том, что деньги должны служить в качестве средства обмена, а не сбережения. Для отражения характерных преимуществ и недостатков политики отрицательных процентных ставок следует рассмотреть ряд мнений других авторов.

Е.А. Гришина к плюсам данной политики относит стимулирование спроса на кредиты, снижение стоимости капитала и повышение инвестиционной активности. К минусам же относятся снижение инфляции, поощрение заимствования и введения повышенных санкций за хранение излишков денежных средств коммерческими банками [1]. Однако повсеместно с хранением средств в банках необходимо и учитывать развитие экономики путём поддержки государства. Для этого государство выпускает облигации, чтобы получить дополнительную активность со стороны населения. Тем самым государственные облигации с отрицательной доходностью в сравнении с банковскими предполагают получение потенциального положительного дохода в будущем, а также гарантию безопасности собственных средств.

По мнению А.С. Небера к отрицательным сторонам политики отрицательных процентных ставок относятся рост цен и инфляции, а также увеличиваются риски населения. При стремлении вложить в активы с большей доходностью, люди имеют большие риски потерпеть убытки. К положительным же сторонам относят стимулирование функции потребления, повышение стабильности в экономике страны, а также повышение спроса и оживление производства [2]. Стоит заметить, что автор указывает получение эффективности от данной политики только в странах с безналичной экономикой.

Ещё в одной научной работе к положительным моментам относят повышение доходности, оживление экономики в период рецессии. К недостаткам автор относит возникновение дисбаланса в экономике, рост рисков финансовой устойчивости, необходимая поддержка банковскому сектору [3]. Особым фактором Мурзабекова М.Б. выделяет направление и характер инвестиций. Так, стимулируется не реальный сектор, а вкладываются средства в различные финансовые инструменты с различным уровнем риска и доходности.

В работе Прудниковой А.А., Николаенковой М.С. к плюсам отрицательных процентных ставок отнесены стимулирование активных операций по денежным средствам, расширение хозяйственной деятельности, рост спроса населения и общий экономический рост [4]. К отрицательному влиянию отнесены обесценение денег, неопределённости при применении данной политики, а также финансовые потери страховых, пенсионных фондов, а также крупных банков страны.

А.П. Попова в своей работе даёт оценку возможного установления отрицательной процентной ставки в российской экономике. Так к плюсам относится рост ВВП страны, стимулирование денежного оборота, когда в минусах же указаны рискованные инвестиции, большой объём расходов и рисков для банковской сферы, а также рост государственного внешнего и внутреннего долга [5].

В российской реальности существует множество причин, отрицающих возможность применения данного инструмента. В условиях отсутствия стабильности в российской экономике, последствий наложения на нее санкций и периодических затяжных кризисов доходы населения сокращаются. При этом происходит не снижение, а устойчивый рост цен.

Данные авторы вели свой анализ на основании данных применения политики отрицательных процентных ставок в ряде зарубежных стран. Данный инструмент возымел успех в качестве краткосрочного и среднесрочного рефинансирования на основе центральных банков путём поддержания национальной экономики и устойчивости валюты. Для наглядного отражения в (табл.1) представлены процентные ставки стран мира.

При проведённом исследовании выяснилось, что у данного направления денежно-кредитной политики существует ряд преимуществ и недостатков. Так как в отношении полезности и эффективности от применения данной политики ведётся много споров, ведущие специалисты исследуют данный нестандартный инструмент для обоснования правильности введения в экономику и законодательного закрепления политики отрицательных процентных ставок.

Таблица 1

Значения процентных ставок ЦБ стран мира на 2019 год

Страна	Базовая ставка
Страны ЕС	-0,5%
Швеция	-0,25%
Швейцария	-0,75%
Япония	-0,1%
США	0,25%
Китай	4,2%
Россия	6,5%

Применительно к России приведём авторское мнение относительно введения данных ставок на валютные вклады и кредиты.

Так как наша страна имеет сильную зависимость от цен на нефть и курса валют, ведущие специалисты Центрального Банка полагают применение данной политики очень привлекательным. Финансовый рынок большинства стран мира всё больше и больше переходит в зону нулевых и отрицательных процентных ставок. Стоит отметить, что данный инструмент в развитых странах возможен только при высокоразвитой экономике, где и монетизация не так сильна, и курс национальной валюты устойчив. Однако, отмечается, что в России без введения и закрепления на законодательном уровне отрицательные ставки невозможны.

Таким образом, в обозримом будущем необходимо вносить изменения в законодательную базу. Так, некоторые банки уже сейчас, в связи с участившимися санкциями и колебаниями цен на нефть, перестали принимать вклады в иностранной валюте. Это говорит о снижении банковских рисков и стремлении участников рынка уйти от валютных транзакций.

С точки зрения населения принять такие меры не позволит российский менталитет. При всей своей относительной привлекательности данная политика всё же имеет огромный минус для людей - необходимо доплачивать банкам за хранение. Много ли знакомых нам людей скажет, что платить банкам за хранение необходимо? По большей части население склонно брать кредиты на свои нужды, и в этом естественный плюс. При заключении валютных кредитов банки будут доплачивать людям. Но вместе с этим растёт неуверенность в завтрашнем дне, а также количество невозвратов. Так как экономика нестабильна, вряд ли большой процент населения захочет иметь валютный кредит с мировыми условиями, санкциями, ростом той же самой валюты. К тому же введение данной политики повлечёт рост вложений в высоко рискованные финансовые инструменты, и уходя от первоначальной цели в виде укрепления экономики страны приведёт к росту коррумпированности за счёт создания новых раздутых инструментов инвестирования и финансовых пирамид.

С другой стороны, теоретически в нашей стране данное новшество должно привести к укреплению национальной валюты, и соответственно экономическому росту, расширению производства и увеличению спроса. Но никто не отменял большой уровень наличной денежной массы в нашей стране, уровень инфляции, закредитованность граждан и в конце концов кто знает, куда человек может ещё вкладывать средства кроме ликвидных активов.

Таким образом, инструмент в виде отрицательной процентной ставки очень спорный и малоиспользуемый. Он имеет множество плюсов и минусов. Но в условиях нашей страны в ближайшем будущем он малоприменим, так как требует дополнительных мер, чтобы не привести экономику к новому кризису. Тем не менее, данный механизм стоит учитывать как один из проверенных на практике инструментов борьбы с дефляцией и ослабленной валютой.

Список литературы

1. Гришина Е.А. Нулевые (отрицательные) процентные ставки: преимущества и недостатки // СГСЭУ. – 2016. – С. 31-35.

2. Небера А.С. Политика отрицательных процентных ставок // ООО «Актуальность.РФ». – 2017. – №2. – С. 70-72.
3. Мурзабекова М.Б. Отрицательная доходность – стимул развития экономики? // "Наука и Просвещение». – 2017. – С. 71-74.
4. Николаенкова М.С., Прудникова А.А. Международный опыт применения отрицательной процентной ставки // ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». – 2016. – С. 165-168.
5. Попова А.П. Отрицательная процентная ставка: зарубежный опыт и возможность применения в России // Информационная Мордовия. – 2020. – №12(39). – С. 674-681.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657.1

ВЛИЯНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО 9 "ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ" НА УЧЕТ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

МАЛЫГИНА ВАЛЕРИЯ ДЕНИСОВНАстудентка 2 курса магистратуры
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*Научный руководитель: Домбровская Елена Николаевна**к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

Аннотация: Деятельность банков достаточно разнообразна. Помимо специфических банковских операций, например, привлечения депозитов, открытия банковских счетов, кредитная организация часто совершает операции, характерные для многих коммерческих компаний. И если организация учета основных средств в банке не сильно отличается от коммерческого учета, то учет ценных бумаг очень своеобразен и регламентируется целым рядом различных нормативных актов. С введением в действие IFRS 9 «Финансовые инструменты» порядок отражения информации об операциях с ценными бумагами в банках изменился.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, операции с ценными бумагами, МСФО 9, кредитные организации, банковские организации.

THE IMPACT OF APPLICATION OF IFRS 9 "FINANCIAL INSTRUMENTS" ON THE ACCOUNTING OF A CREDIT ORGANISATION'S INVESTMENTS IN DEBT SECURITIES

Malygina Valeria Denisovna*Scientific adviser: Dombrovskaya Elena Nikolaevna*

Abstract: The activities of banks are quite diverse. In addition to specific banking operations, for example, attracting deposits, opening bank accounts, a credit institution often performs operations typical of many commercial companies. And if the organization of accounting for fixed assets in a bank is not very different from commercial accounting, then accounting for securities is very peculiar and is regulated by a number of different regulatory acts. With the implementation of IFRS 9 Financial Instruments, the procedure for reporting information on securities transactions in credit organizations has changed.

Key words: accounting, operations with securities, IFRS 9, credit organizations, banking organizations.

Операции с ценными бумагами занимают важное место в деятельности любой кредитной организации. Вложения в ценные бумаги достаточно значимы для банка, поскольку кредитная организация может увеличить свой доход посредством получения купонного дохода (при покупке облигаций), либо оказывать влияние на иную организацию (при покупке акций).

Основным отличием МСФО 9 «Финансовые инструменты» от МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» стандарта является определение критериев, на основании которых определяется классификация финансового актива. Упомянутый стандарт обязывает организацию определять бизнес модель, характерную для определенного финансового актива.

Стандарт выделяет три типа бизнес моделей [1, с. 16]:

- финансовые активы, удерживаемые для получения дохода (оцениваются по амортизированной стоимости);
- финансовые активы, удерживаемые для получения дохода или для продажи (оценка происходит по справедливой стоимости через прочий совокупный доход);
- все прочие инструменты (оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток).

До начала применения нового стандарта для учета приобретенных долговых ценных бумаг применялись следующие счета: 501, 502 и 503. На 501 счете отражались долговые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, на счете 502 - долговые обязательства, имеющиеся в наличии для продажи, а на балансовом счете 503 - долговые обязательства, удерживаемые до погашения.

Необходимо отметить, что с вступлением в силу МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» и изменением классификацией ценных бумаг, счета изменились. В настоящее время Центральным банком приняты изменения Плана счетов бухгалтерского учета в кредитных организациях, которые отражены в Указаниях Банка России от 02.10.2017 № 4555-У, которые вступили в действие с 01.01.2019. Помимо этого, вступила новая редакция Положения 579-П от 1 января 2019 года. Однако наиболее подробно изменения, касающиеся учета приобретенных ценных бумаг, отражены в Положении Банка России 606-П.

Счет № 501 в настоящее время предназначен для отражения долговых ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, № 502 – для долговых ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход. Счет № 503 утратил силу.

Для категории «ценные бумаги, учитываемые по амортизированной стоимости» вводятся следующие счета [2]:

- счет № 504 – «Долговые ценные бумаги, оцениваемые по амортизированной стоимости»;
- счет № 515 – «Векселя, оцениваемые по амортизированной стоимости».

Для учета резервов на возможные потери созданы счета № 50427 и № 51525 для долговых ценных бумаг и векселей данной категории соответственно.

В соответствии с прошлым положением кредитная организация обязана формировать резерв под ожидаемые кредитные убытки. В соответствии с пунктом В5.5.28 стандарта МСФО 9 [3], ожидаемые кредитные убытки признаются «взвешенной с учетом вероятности оценкой кредитных убытков (т.е. приведенной стоимостью всех ожидаемых недополучений денежных средств) за весь ожидаемый срок действия финансового инструмента».

Помимо того, что изменился порядок отражения операций с ценными бумагами в бухгалтерском учете, изменился порядок раскрытия информации о долговых ценных бумагах в отчетности кредитной организации.

В связи со вступлением в действие МСФО (IFRS) 9, кроме счетов, относящихся исключительно к ценным бумагам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в строку баланса «Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток», с 01.01.2020 включаются следующие счета, на которых формируется переоценка данной категории ценных бумаг.

Таким образом, определить чистую стоимость ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в балансе невозможно.

Аналогичная ситуация с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, которые отражаются по строке 6 баланса «Чистые вложения в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход».

По строке 7 отражаются «Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцени-

ваемые по амортизированной стоимости (кроме ссудной задолженности)», которая представляет собой сумму остатков по счетам 504 и 505, скорректированные на определенные коды формы 0409110 «Расшифровки отдельных показателей деятельности кредитной организации». В результате по данной строке отражается стоимость ценных бумаг, оцениваемых по амортизированной стоимости, с учетом не погашенных в срок без учета ценных бумаг, приобретенных у эмитентов, зарегистрированных в офшорных зонах.

Помимо бухгалтерского баланса, информация по ценным бумагам отражается в отчете о финансовых результатах (публикуемая форма отчетности 0409807).

Так, для ценных бумаг в ОФР выделено несколько строк: для отражения процентных доходов и расходов и для отражения доходов и расходов, связанных с операциями с ценными бумагами. Что касается процентных доходов и расходов, то по строке 1.4 отражаются «Процентные доходы от вложений в ценные бумаги», а по строке 2.3 «Процентные расходы по выпущенным долговым обязательствам».

Отчет о финансовых результатах формируется не по суммам остатков на балансовых счетах, а по суммам остатков по символам в соответствии с Положением Банка России от 22 декабря 2014 г. № 446-П «О порядке определения доходов, расходов и прочего совокупного дохода кредитных организаций».

Таким образом, со вступлением в действие нового стандарта IFRS 9 бухгалтерский учет кредитных организаций претерпел серьезные изменения. Нововведения повлияли не только на порядок отражения операций с ценными бумагами в учете организации, но и на отражение информации об операциях с ценными бумагами в отчетности банков.

Список литературы

1. Парфенов К. Внедрение стандартов МСФО – 9 и 13 в банковский учет // Бухгалтерия и банки. – 2018. - №1. – с.16
2. Положение «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций с ценными бумагами» (утв. Банком России 02.10.2017 № 606-П) // СПС КонсультантПлюс
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 02.04.2013 № 36н) (ред. от 26.08.2015) // СПС КонсультантПлюс

© В.Д. Малыгина, 2020

УДК 657.6

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**СНЫТКО АННА СЕРГЕЕВНА,
КОНЯХИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА**

Студенты 3 курса
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
СРЕДНЕРУССКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ – ФИЛИАЛ

Научный руководитель: Парушина Наталья Валерьевна

д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
СРЕДНЕРУССКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ – ФИЛИАЛ

Аннотация: В настоящее время хозяйствующие субъекты внедряют в свою деятельность систему внутреннего аудита. Данное направление для улучшения является актуальным в нашей стране, однако не до конца раскрытым. В статье приведены цели, задачи внутреннего аудита, недостатки контроля, присущие российским предприятиям, а также предложены пути их совершенствования.

Ключевые слова: внутренний аудит, контроль, эффективность бизнеса, собственники предприятия, менеджмент.

ORGANIZATION OF THE INTERNAL AUDIT TO ENSURE THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

**Snytko Anna Sergeevna,
Konyakhina Anastasia Alexandrovna**

Scientific adviser: Parushina Natalya Valerevna

Abstract: currently, economic entities are implementing an internal audit system in their activities. This direction for improvement is relevant in our country, but not fully disclosed. The article describes the goals and objectives of internal audit, control shortcomings inherent in Russian enterprises, and suggests ways to improve them.

Key words: internal audit, control, business efficiency, enterprise owners, management.

Общеизвестным фактом является то, что каждый хозяйствующий субъект стремится к финансовой устойчивости, а для удовлетворения этого интереса компании прибегают к созданию системы внутреннего контроля, целям которого отвечает внутренний аудит.

Внутренний аудит, который выступает в качестве органа, проводящего внутренний контроль в организации, появился в России в 90-х годах. Основопологающей целью его внедрения является опера-

тивное наблюдение за всеми фактами хозяйственной жизни субъекта, которые напрямую влияют на эффективность деятельности организации.

Главными задачами рассматриваемого вида аудита являются: анализ текущей документации, обнаружение неточностей, ошибок, применение превентивных мер, а также консультирование руководства предприятия по вопросам управления и устранения негативных факторов.

Законодательная база, регулирующая организацию внутреннего аудита на предприятии, включает в себя такие нормативно-правовые документы как: закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ, приказы Министерства финансов РФ, локальные акты. Результаты проведенной работы внутреннего аудитора важны для проведения проверки внешними аудиторами, что указано в МСА 610 «Использование работы внутренних аудиторов». Данный факт также подтверждает важность организации внутреннего аудита на предприятии в современных условиях.

Существуют различные примеры служб внутреннего аудита, к числу которых относятся и управляющие предприятием органы, и ревизионные комиссии, и службы внутреннего контроля, а также иные подразделения. То есть служба внутреннего аудита может быть представлена как самостоятельной структурой, так и отдельным специалистом.

Интерес к введению внутреннего аудита в организации обусловлен некоторыми факторами. В первую очередь, необходимо отметить, что он является недооценённым ресурсом, который способен вывести организацию на лидирующие позиции на рынке. Также в российской и зарубежной практике встречалось достаточно случаев, когда своевременные меры внутреннего аудита помогли выведению крупнейших компаний из глубокого кризиса. И еще одним основным бонусом введения данной системы контроля является повышение инвестиционной привлекательности организации.

Тем не менее, каждая компания самостоятельно для себя определяет необходимость внедрения такой системы контроля, а окончательное решение принимается высшим руководством. Многие компании ошибочно пренебрегают созданием такого контролирующего подразделения.

Конкретный процесс проведения внутреннего аудита в организации включает в себя: анализ текущей отчетности, сопоставление показателей, детальная проверка проведения хозяйственных операций, выражение мнения, передача информации руководству о возможных санкциях со стороны, например, налоговых органов, а также сотрудничество с внешними аудиторами.

Для того, чтобы организация стабильно развивалась и повышала свою конкурентоспособность, ей необходима четкая организация управления и делегирование полномочий. Для оптимизации внутреннего аудита составляются чек-листы, в которых указываются конкретные вопросы, подлежащие проверке, а также предмет и метод проверки, результаты ответов на эти вопросы, комментарии проверяющих. Чек-лист является основным рабочим документом внутренних аудиторов.

У многих компаний возникает вопрос, связанный с разграничением таких понятий как внутренний аудит и внутренний контроль. Многие считают, что деятельности служб внутреннего контроля (СВК) достаточно. В связи с этим, в таблице 1 дадим краткую сравнительную характеристику этих двух понятий, для того, чтобы еще раз отметить особую важность внутреннего аудита.

Эффективный внутренний аудит может снизить затраты компании на внешний аудит (если внешний аудитор будет иметь возможность полагаться на результаты работы внутреннего аудита, что сократит объем аудиторских процедур, выполняемых внешним аудитором), но не может отменить необходимость внешнего аудита для компании.

К сожалению, в современных условиях во многих российских организациях можно отметить различные недостатки внутреннего аудита, к которым относят: невнимание и пренебрежение руководства к созданию четкой контролирующей системы, недостаточно эффективное выявление и оценка рисков, отсутствие разграничения обязанностей аудита, отсутствие достаточной информации для выражения адекватного мнения, некомпетентность сотрудников, занимающихся вопросами контроля в организации [1].

На наш взгляд, наиболее эффективными мерами по улучшению эффективности деятельности системы внутреннего аудита являются: повышение квалификации аудиторов, а именно регулярное обучение и переобучение на различных дополнительных курсах, также разработка методов проведения внутреннего аудита в соответствии с особенностями организации и инновациями в данной области.

Еще одним важным условием для обеспечения реальной полезности внутренних аудитов является их интеграция в общую систему обеспечения руководства информацией о деятельности организации [2,3].

Таблица 1

Сравнительная характеристика внутреннего аудита и внутреннего контроля

Признак	Внутренний аудит (МСА 610)	Внутренний контроль
Определение	Деятельность по оценке работы, осуществляемой фирмой или предоставляемая в качестве услуги.	Внутренний контроль-процесс, осуществляемый советом директоров, менеджментом.
Цель	Масштаб и цели внутреннего аудита в каждом случае различны и зависят от масштабов и требований руководства.	Достижение целей в следующих категориях: -эффективность и продуктивность операций; -надежность финансовой отчетности; -соблюдение законов и правил.
Элементы	-Мониторинг системы внутреннего контроля. -Исследование финансовой и операционной информации. -Обзор экономики и эффективности деятельности. -Обзор соблюдения требований законодательства и руководства	Контрольная среда, оценка рисков, средства контроля, информация, коммуникация, мониторинг.

Таким образом, эффективный аудит является инструментом успешного развития компании в современных быстроменяющихся условиях.

Список литературы

1. Зырянова, Т.В. Внутренний аудит как оценка надежности и эффективности системы внутреннего контроля/ Т.В. Зырянова, О.Е. Терехова // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. - № 16. (73).- С. 8.
2. Парушина, Н.В. Формирование и использование показателей бухгалтерской отчетности организаций в управлении и экономическом анализе/ Н.В. Парушина, О.В. Губина, М.В. Калабухина//Экономическая среда. — 2016. — № 1 (15). — С. 6-13.
3. Парушина, Н.В. Трудовая деятельность в сфере внутреннего финансового аудита в государственном секторе/ Н.В. Парушина, Н.А. Лытнева, А.К. Билиходзе //Аудитор. — 2019. —Т. 5. № 9. — С. 38-45.
4. Шевякова, С. Р. Внутренний аудит как инструмент улучшения функционирования предприятия / С. Р. Шевякова // Молодой ученый. — 2017. — № 11 (145). — С. 295-297.

© А. С. Снытко, А.А. Коняхина, 2020

УДК 338.246.2

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ИМПЕРАТИВОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УТКИН АЛЕКСЕЙ ИГОРЕВИЧ

магистрант экономического факультета,
кафедра экономического анализа и бухгалтерского учета
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»

Аннотация: В данной статье проведена оценка конкурентоспособности финансово-экономической компоненты кластерной системы Ивановской области на основе стратегических проекций интегрированной сбалансированной системы показателей с целью управления эффективностью деятельности субъектов крупного, среднего и малого бизнеса, формирующих потенциал инновационного кластера. Разработанная модель инновационно-аналитических императивов позволяет комплексно оценивать перспективные направления экономического развития кластерообразующих предприятий в рамках оптимизации кластерных функций.

Ключевые слова: региональный инновационный кластер, финансово-экономическая компонента кластера, кластерообразующие предприятия, сбалансированная система показателей, стратегические проекции, модель инновационно-аналитических императивов

GENERATION OF INNOVATIVE AND ANALYTICAL IMPERATIVES MODEL CONCERNING BALANCED SCORECARD DEVELOPMENT FOR ECONOMIC EFFICIENCY ASSESSMENT OF CLUSTER-FORMING ENTERPRISES

Utkin Alexey Igorevich

Abstract: This article evaluates financial and economic component's competitiveness of the cluster system in Ivanovo region on the basis of strategic projections of integrated balanced scorecard in order to manage efficiency of large, medium and small businesses that form the innovative cluster potential. The resulting innovative and analytical imperatives model makes it possible to assess promising directions of cluster-forming enterprises' economic development comprehensively within the optimization of cluster functions.

Key words: regional innovative cluster, financial and economic component of the cluster, cluster-forming enterprises, balanced scorecard, strategic projections, innovative and analytical imperatives model

В условиях циркулярной экономики невозможность конкурентоспособности финансово-экономической компоненты промышленного кластера Ивановской области за счет обеспечения сба-

лансированности бюджетного процесса и повышения темпов инновационной активности субъектов крупного, среднего и малого бизнеса определила отрицательный эффект для регионального развития, выражающийся в отсутствии адаптации к нарастающим темпам цифровой кластеризации [1, с. 15; 2, с. 44; 3, с. 255]. Возникшая неравномерность отраслевых секторов и доходного потенциала консолидированного бюджета привела к снижению уровня финансовой обеспеченности инновационного кластера при отсутствии экономической значимости и эффективности деятельности кластерообразующих предприятий [3, с. 257]. Спад их инновационной активности не только обострил проблему отсутствия многоуровневого социально-экономического благосостояния и регионального отраслевого комплекса, но и определил неэффективность реализации совокупного производственного потенциала существующих кластерообразующих предприятий.

Разработка и оптимизация интегрированных стратегических проекций регионального кластера в рамках сбалансированной системы показателей позволит комплексно оценивать перспективы результативности кластерных процессов и регулировать их масштабы в условиях воздействия различных рисков. В связи с этим система кластерных функций, основывающаяся на модели инновационно-аналитических императивов, выступает одновременно многосторонним инструментом анализа и управления экономической эффективностью деятельности предприятий и может быть использована в отношении кластерной системы Ивановской области с целью преодоления неустойчивости ее развития [4, с. 21]. Ключевые прямые и косвенные показатели, формирующие стратегические проекции (императивы) под влиянием позитивных и негативных факторов, должны учитывать специфические особенности состояния кластерообразующих предприятий и оценивать возможности гибкого системного и стратегического управления финансово-экономическими ресурсами как на внутрифирменном и региональном уровнях.

Проблема исследования заключается в выборе в качестве инновационно-аналитических императивов унифицированных критериев финансовой устойчивости кластерообразующих предприятий на основе сбалансированной системы показателей. Данный перечень критериев предполагает комплексный охват сфер деятельности регионального кластера и оценивает стратегические направления его воздействия на финансово-хозяйственную систему Ивановской области. Оценка экономического развития кластера должна опираться на определение стратегических проекций, позволяющих прогнозировать резервы «точек роста» экономической системы региона и повысить эффективность деятельности кластерообразующих предприятий (раскрыть их потенциал в рамках интегрированной сбалансированной системы показателей).

Цель работы – построение модели инновационно-аналитических императивов кластерной системы с последующим прогнозированием стратегических проекций интегрированной сбалансированной системы показателей оценки эффективности кластера Ивановской области.

Расхождение унифицированных критериев финансовой устойчивости кластерообразующих предприятий и показателей доходного потенциала консолидированного бюджета Ивановской области за 2015-2019 гг., представленное в таблице, отражает существование проблем, препятствующих оптимизации кластерных функций за счет инновационно-аналитических императивов. Исходные данные получены на основе экспертного заключения Общественной палаты Ивановской области [5] и выборки с сайта портала бюджетной системы Российской Федерации [6].

В соответствии с данными таблицы принцип единства стимулирующих механизмов достижения успеха финансово-экономического регулирования, предлагаемый авторами различных методик построения и анализа сбалансированной системы показателей [4; 7; 8] для определения инструментария комплексной оценки, применительно к специфике инновационно-аналитических императивов кластерообразующих предприятий не может быть использован в полной мере. В современных реалиях следует сравнивать условия ресурсного обеспечения миссии организации со стратегическими задачами региональной экономической политики. В связи с этим адекватным принципом построения модели инновационно-аналитических императивов региональной кластерной системы с последующим прогнозированием стратегических проекций интегрированной сбалансированной системы показателей оценки эффективности кластера Ивановской области должно стать различие уровней инновационной активности

экономических систем предприятий с раскрытием условий конкурентных преимуществ. На рисунке отражена схема процесса прогнозирования эффективности кластерообразующих предприятий с использованием инновационно-аналитических императивов.

Таблица 1

Соотносимость унифицированных критериев финансовой устойчивости кластерообразующих предприятий и показателей доходного потенциала консолидированного бюджета Ивановской области за 2015-2019 гг.

Год	Ивановская область						
	Интегральные оценки финансовой устойчивости (по 10-балльной шкале) - всего, баллов	из них:			Доходы консолид. бюджета - всего, млрд. руб.	из них:	
		Цикличность изменений	Ориентация на «сверхдоходы»	Формирование конкурентных преимуществ		Налог. и неналог. доходы	Безвозмезд. поступ.
2015	8	1,52	5,54	0,94	36,40	23,00	13,40
2016	7	4,55	2,30	0,15	37,20	25,50	11,70
2017	5	0,72	3,34	0,94	39,20	25,80	13,40
2018	2	1,50	0,10	0,40	36,61	26,96	9,65
2019	2	1,73	0,09	0,18	37,68	28,03	9,65

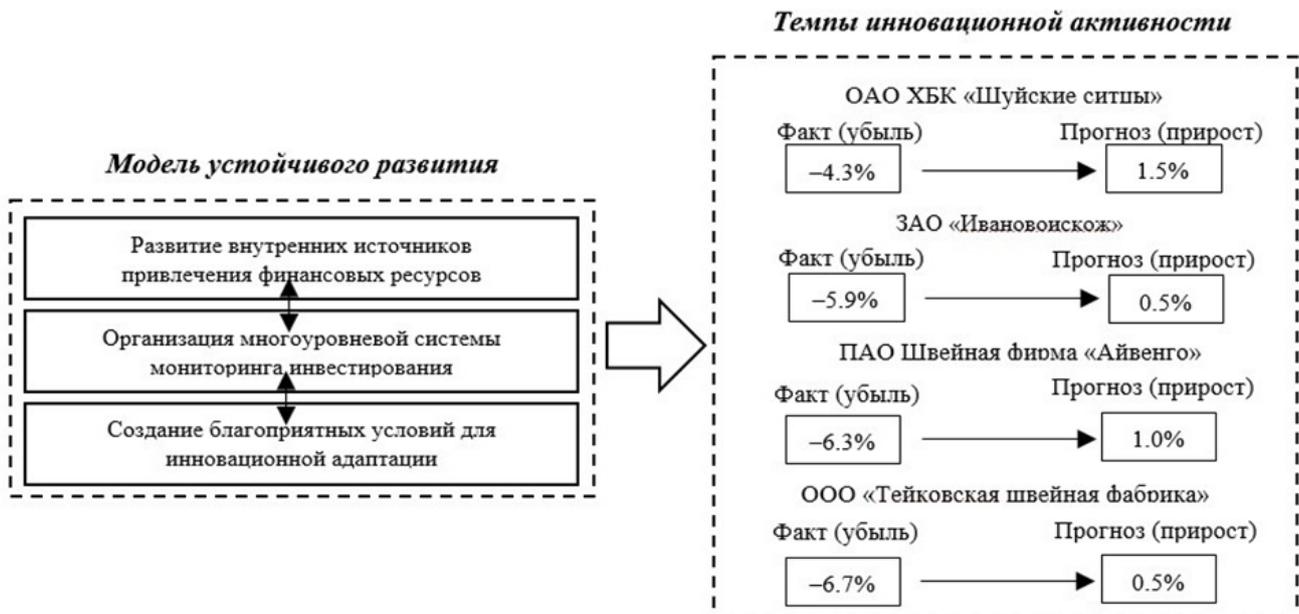


Рис. 1. Модель инновационно-аналитических императивов оценки и прогнозирования экономической эффективности кластерообразующих предприятий Ивановской области на основе сбалансированной системы показателей

Предлагаемый нами подход является совершенно новым, поскольку учитывает внутренние взаимосвязи производственно-инновационной активности предприятий и процессов возрождения кластерно-отраслевого комплекса региона.

Таким образом, разработка модели инновационно-аналитических императивов кластерной системы Ивановской области позволила в рамках прогнозирования стратегических проекций сбалансированной системы показателей комплексно представить направления и миссию управления эффективностью и экономическим развитием кластерообразующих предприятий региона. Практическая значимость модели состоит в целесообразности ее применения при реализации региональных программ по созданию многоуровневых промышленных комплексов.

В условиях обострения проблем, наблюдаемых при анализе соотносимости критериев финансовой устойчивости и показателей доходного потенциала инновационного кластера, его эффективность на основе стратегических проекций можно комплексно оценить как неустойчивую. Представленные в модели инструменты кластеризации и темпы убыли (прироста) отражают нестабильность изменений процессов оптимизации кластерных функций на основе проекций сбалансированной системы показателей и предполагают воздействие на все сферы деятельности кластера с учетом специфики циркулярной экономики Ивановской области.

Список литературы

1. Уткин А. И., Сперанский С. Н. Управление доходным потенциалом кластерообразующих предприятий Ивановской области // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2019. – № 3 (381). – С. 14-20.
2. Уткин А. И., Шитик Е. В. Стимулирование инновационного развития доходного потенциала региональных бюджетов на основе сбалансированной системы показателей // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2019. – № 4 (42). – С. 43-49.
3. Уткин А. И., Шитик Е. В. Разработка и обоснование сбалансированной системы показателей оценки экономического развития цифрового кластера Ивановской области // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 1 (36). – С. 254-262.
4. Петрухин А. Б., Дмитриев Ю. А., Лачинина Т. А., Абдряшитова А. И., Чистяков М. С. Инновационный кластер и технологическая платформа в концепции формирования конкурентоспособной текстильной промышленности (на примере Ивановской области) // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. – 2018. – № 6 (378). – С. 18-22.
5. Общественная палата Ивановской области: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.opiv.ru/> (дата обращения: 03.06.2020).
6. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. Электронный бюджет: официальный сайт. – Режим доступа: <http://budget.gov.ru/> (дата обращения: 03.06.2020).
7. Батукова Л. Р., Белякова Г. Я. Сбалансированная система показателей как система управления бизнесом: проблемы и перспективы развития // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-21. – С. 4705-4709.
8. Бунимович И. Д. Подход к разработке стратегии развития региональной инновационной системы на основе системы сбалансированных показателей // Управление устойчивым развитием. – 2016. – № 3 (04). – С. 18-24.

© А.И. Уткин, 2020

УДК 657

РЕГУЛИРОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ

КОВАЛЕНКО ЕЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА,

к.э.н., доцент

БОБРОВСКАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»

Аннотация: В статье рассматриваются особенности регулирования и учета затрат на продажу. Раскрываются процессы применения нормативных документов регулирующих учет затрат на производство, в учетной системе предприятия. Описан конкретный пример данного участка учета ООО «Наш Мир». **Ключевые слова:** учет, нормативное регулирование, бухгалтерский учет, налогообложение, бухгалтерская отчетность

REGULATION AND THE FEATURES OF THE ACCOUNT OF EXPENSES ON SALE

Kovalenko Elena Valentinovna,
Bobrovskaya Anastasia Aleksandrovna

Abstract: the article discusses the features of regulation and accounting of sales costs. The processes of application of normative documents regulating the accounting of production costs in the accounting system of the enterprise are disclosed. A specific example of this section of accounting for Nash Mir LLC is described.

Key words: accounting, regulatory regulation, accounting, taxation, accounting reporting.

Учет расходов на продажу является значимым элементом в бухгалтерском учете торгового предприятия. Невозможно заниматься предпринимательской деятельностью, не зная, какие затраты понесла организация в ходе ее осуществления. В настоящее время нормативное регулирование затрат на производство осуществляется с помощью целого комплекта законодательных актов, перечислим наиболее важные из них.

Первый уровень нормативного регулирования учета расходов на продажу - это законы и кодексы, сюда относятся, в первую очередь, Налоговый кодекс РФ и Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Например, положениями НК РФ [1] определяются порядок как налогообложения, так и ведения налогового учета хозяйственных операций.

Закон о бухгалтерском учете является также определяющим. В данном законном акте:

- даны понятия аналитического, синтетического и бухгалтерского учета;
- обозначены объекты задачи и способы организации бухгалтерского учета;
- перечислены требования, касающиеся ведения бухгалтерского учета;
- регламентировано назначение первичной документации, регистров бухгалтерского учета, инвентаризации имущества и бухгалтерской отчетности.

Статья 9 Закона № 402-ФЗ [2] определяет, что каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению с помощью первичного учетного документа либо в момент совершения операции, либо непосредственно по ее окончании.

Второй уровень нормативного регулирования учета расходов на продажу – это нормативные акты, которые выпущены Министерством финансов РФ, а также другими органами, имеющими право регулировать вопросы, касающиеся правил ведения бухгалтерского учета. Наибольшее значение для учета расходов на продажу имеют следующие нормативные документы:

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ № 34н от 29.07.1998 г.;
- ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»;
- ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Например, согласно пункту 10 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и пункту 5 ПБУ 1/2008 в организации для ведения бухгалтерского учета должна быть сформирована учетная политика, которая предполагает применение, в том числе и для учета расходов на продажу, принципа временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Данный принцип означает, что факты хозяйственной деятельности экономического субъекта, касающиеся расходов на продажу, должны относиться к тому отчетному периоду, в котором они осуществлены, вне зависимости от состояния расчетов по ним.

Основным нормативным актом Министерства финансов, который регулирует бухгалтерский учет затрат на производство является ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Согласно п. 10 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [3], п. 5 ПБУ 1/2008 [6] в каждом экономическом субъекте должна формироваться учетная политика, описывающая правила ведения бухгалтерского учета и в которой утверждается принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности, в том числе в части учета кредиторской и дебиторской задолженности. Согласно данному принципу факты хозяйственной деятельности экономического субъекта, касающиеся учета расходов на продажу, должны относиться к тому периоду, в котором они имели место быть.

Расходы на продажу находят свое отражение в бухгалтерской отчетности в суммах, которые вытекают из записей в системе бухгалтерского учета и признаются хозяйствующим субъектом правильными (пп. 73 - 78 Положения по ведению бухгалтерского учета).

В отчете о финансовых результатах расходы находят свое отражение в себестоимости проданных товаров, коммерческих расходах, управленческих расходах и прочих расходах (п. 21 ПБУ 10/99). В пункте 20 данного документа обозначено, что в бухгалтерской отчетности в составе информации об учетной политике экономического субъекта подлежит в обязательном порядке раскрытие порядка признания управленческих и коммерческих расходов.

В то же время, расходы на продажу - это расходы, связанные либо с продажей готовой продукции, либо с приобретением и продажей товаров, которые являются издержками обращения.

На третьем уровне нормативного регулирования в учете расходов на продажу располагаются методические указания и инструкции по осуществлению бухгалтерского учета.

Примерами таких нормативных актов являются План счетов бухгалтерского учета и Инструкция по его применению. Именно в данных документах прописаны правила учета затрат расходов на продажу, для бухгалтерского учета которых предназначен счет 44 «Расходы на продажу».

В комментариях к этому отчету говорилось, что экономические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью на счете 44, имеют право отражать следующие расходы (другими словами, издержки обращения):

1. Расходы, связанные с перевозкой грузов, другими словами, транспортные расходы.
2. Расходы, связанные с оплатой труда основных торгово-производственных сотрудников экономического субъекта, при этом здесь же учитываются премии за производственные показатели, компенсирующие и стимулирующие выплаты, а также начисление страховых взносов.
3. Арендные платежи и расходы, связанные с содержанием зданий, и помещений, инвентаря и оборудования.
4. Расходы, связанные с хранением, подсортировкой, подработкой и упаковкой товаров.
5. Расходы на рекламу.

6. Представительские расходы.

7. Прочие расходы, аналогичные по назначению.

С целью расчета предприятием финансового результата от обычных видов деятельности определен порядок списания расходов на продажу. Накопленные по дебету счета 44 расходы экономического субъект относит в дебет счета 90 «Продажи» двумя способами.

Также в соответствии с ПБУ 10/99 приведена полная группировка всех видов расходов по обычным видам деятельности как по своему использованию, так и по своему назначению в процессе деятельности предприятия.

На уровне организации регулирование учета расходов на продажу осуществляется при помощи рабочих документов, формирующих ее систему бухгалтерского учета. Организация, принимая во внимание законодательство РФ, касающееся ведения бухгалтерского учета, федеральные и отраслевые стандарты, а также масштабы своей деятельности, отраслевые и другие особенности деятельности, обязана самостоятельно сформировать свою учетную политику. При разработке учетной политики необходимо утвердить в обязательном порядке:

- рабочий план счетов;
- формы первичных учетных регистров и первичных документов;
- способы оценки обязательств и активов;
- процедура инвентаризации;
- правила документооборота;
- технологию обработки учетной информации;
- порядок осуществления внутреннего контроля за совершаемыми хозяйственными операциями.

В результате применения совокупности вышеуказанных нормативных документов, регулирующих учет затрат на производство, в учетной системе любого предприятия формируются данные о себестоимости.

В качестве примера рассмотрим особенности учета в ООО «Наш мир».

Учет расходов на продажу в ООО «Наш мир» ведется на счете 44 «Расходы на продажу» субсчет 01 «Расходы в организациях, осуществляющих торговую деятельность».

По дебету счета 44 «Расходы на продажу» накапливаются суммы произведенных расходов в ООО «Наш мир», связанных с продажей товаров. В ООО «Наш мир» на счете 44 учитываются все косвенные расходы организации.

В таблице 1 представлен анализ счета 44 «Расходы на продажу», полученный из системы учета 1С: Бухгалтерия 8.3.

Таблица 1

Основные бухгалтерские записи по счету 44 «Расходы на продажу» в ООО «Наш мир» за 2018 год [из первичной отчетности ООО «Наш мир»]

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Начислена амортизация	44	02	349023,17
Списаны материальные расходы на издержки обращения (ГСМ канцелярские и хозяйственные товары)	44	10	552656,04
Оприходованы услуги поставщиков	44	60	5710142,42
Начислены взносы на социальное страхование	44	69	4567189,76
Начислена заработная плата	44	70	15123144,89
Расходы на продажу списаны на финансовый результат от продажи	90	44	26302156,28

Как видно из таблицы 1, в ООО «Наш мир» счет 44 «Расходы на продажу» корреспондирует по дебету со счетами 02, 10, 60, 69, 70.

Таким образом, на уровне организации регулирование учета расходов на продажу осуществляется при помощи рабочих документов, формирующих ее систему бухгалтерского учета.

Можно сделать вывод, что учет затрат на продажи очень важен в деятельности любой коммерческой компании. От верности осуществления такого учета зависит в том числе и эффективность работы компании в целом. Именно поэтому данному участку учет а следует уделять особо внимание.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
2. О бухгалтерском учете: федер. закон от 16.12.2011 № 402-ФЗ // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: утв. приказом Минфина РФ № 34н от 29.07.1998 г. // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
8. Алимова М.С. Построение и применение системы управленческого учета на предприятии общественного питания / М.С. Алимова // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании, 2016. - № 5 // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный.
9. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании: Учебное пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров – М.: ИНФРА-М, 2017. – 348 с.
10. Финансовая отчетность ООО «Наш мир»

УДК 330

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ВИДЫ ОТЧЕТНОСТИ

КОНЬКОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА

Студент
Университет «Синергия»

Аннотация: В статье основное внимание уделяется проблеме использования интегрированных видов отчетности. В настоящее время, на современном этапе хозяйственной деятельности предприятий и организаций, достаточно типичным и привычным становится предоставление отражения финансовых результатов в форме финансовой отчетности с целью информирования различных пользователей о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: финансовая отчетность, МСФО, международная система интегрированной отчетности.

INTEGRATED TYPES OF REPORTING

Konkova Natalya Sergeevna

Abstract: The article focuses on the problem of using integrated types of reporting. At present, at the present stage of economic activity of enterprises and organizations, it is quite typical and customary to provide financial results in the form of financial statements in order to inform various users about the financial condition of an economic entity.

Key words: financial reporting, IFRS, international integrated reporting system.

Подготовка финансовой отчетности строго регламентируется существующими стандартами в соответствии с МСФО (международные стандарты финансовой отчетности, РСБУ (российские стандарты бухгалтерского учета), ОПБУ (общепринятые принципы бухгалтерского учета или общепринятые принципы бухгалтерского учета) и другими национальными стандартами, принятыми для стандартизации в различных государствах.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) - это стандарты, основанные на принятых Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (МСФО) принципах. МСФО ранее были известны как международные стандарты бухгалтерского учета (МСФО) и были введены после 1973 года Советом Постоянного Комитета Международных бухгалтеров.

МСФО также следует строгому, открытому процессу разработки стандартов и сотрудничает с национальными разработчиками стандартов по всему миру. В состав МССУ входят 15 членов из девяти стран. Совет по международным стандартам бухгалтерского учета является независимым личным отделом и был создан в 2001 году для замены Комитета по международным стандартам бухгалтерского учета. Цель Совета заключается в разработке и опубликовании учетной политики, которой необходимо придерживаться при управлении финансовой отчетностью, а также в содействии ее общему утверждению и опубликованию. Он также обычно работает для разработки и управления политикой, учетной политикой и мерами, которые связаны с представлением денежной отчетности. Они применяются к совместным финансовым отчетам и другим отчетам компаний, в том числе осуществляющих коммерческую, промышленную, финансовую и аналогичную деятельность, независимо от их правосубъектности. Финансовая отчетность, основанная на МСФО, предназначена для удовлетворения частых потребностей акционеров, общественности, работников и кредиторов путем предоставления информации о денежном положении, текущей деятельности и движении денежных средств учреждения. Абсолютный набор денежных отчетов включает в себя отчеты о денежном положении, совокупном совокупном

доходе, движении денежных средств, изменениях капитала, учетной политике и пояснительных примечаниях.

Практика применения вышеуказанных стандартов в Российской Федерации привела к тому, что процесс анализа финансовых показателей внешними пользователями для принятия экономических решений занимает много времени. Таким образом, возникла необходимость создания удобного формата, в котором финансовые показатели отражали бы их взаимодействие и представляли бы собой экономическая эффективность [2, с.1070].

Прочные предпосылки для этого, сформировавшиеся в 2000-2009 годах, привели к созданию международной системы интегрированной отчетности и запуску рыночного тестирования в рамках пилотной программы в 2010-2013 годах. [3, с.7] на данном этапе активно обсуждается вопрос о необходимости введения интегрированной отчетности в обязательном порядке для российских предприятий, а также дальнейший путь ее развития.

Проведенный нами анализ научных публикаций по теме исследования показал, что проблемы и перспективы развития интегрированной отчетности в последние несколько лет достаточно актуальны в работах российских ученых и ученых в области бухгалтерского учета, анализа и аудита.

Исходя из изученных определений, приведенных выше авторами, можно сделать вывод, что интегрированная отчетность является новым эффективным инструментом, который в ближайшем будущем обеспечит взаимодействие компаний с финансовыми рынками и широким кругом заинтересованных сторон. Этот инструмент помогает оценить развитие компании, а также ее перспективы на долгосрочную и краткосрочную перспективу.

С учетом вышеизложенного анализа и обзора литературы представляется возможным оценить опыт использования нового формата отчетности за прошедший этап, сопоставить теоретические предположения о резком росте компаний, стремящихся повысить информационную прозрачность, а также выдвинуть предположения о возможном развитии сферы раскрытия информации.

Прежде всего, необходимо провести сравнительный анализ основных аспектов отчетности, разработанной с 1973 года на основе МСФО и отчетности в новом формате (см. таблицу 1).

Таблица 1

Сравнительная таблица МСФО и интегрированной отчетности

Сравнение аспектов	МСФО	Интегрированная отчетность
Основная идея создания	Сделать сопоставимой отчетность компаний разных стран	Предоставление информации заинтересованным сторонам об эффективности деятельности компании с течением времени
Формат отчетности для экологического анализа	Для его интерпретации требуются специальные финансовые знания	Формат отчетности понятен и доступен
Стандартизация и унификация	Отчетность строится в соответствии со стандартизированной системой	Отсутствие единой, строгой стандартизированной системы; имеются разработки рабочей группы ISIS по международному стандарту
Сопоставимость	Проведение сравнительного анализа с другими компаниями вполне реально, так как подавляющее большинство использует эту единую систему	Сравнение с другими компаниями затруднено из-за отсутствия строгой приверженности к конкретным показателям
Полнота информации	Информация предоставляется строго в соответствии с требованиями МСФО	Широкий информационный охват различных сфер деятельности

Продолжение таблицы 1

Сравнение аспектов	МСФО	Интегрированная отчетность
Стратегическая направленность и ориентация на будущее	Недостающие прогнозы и показатели	Дает представление о краткосрочном или долгосрочном развитии компании
Информацию о возможности подключения	Информация предоставляется по разделам, которые не раскрывают отношения	Информация представлена в виде взаимосвязей между различными областями, можно увидеть влияние факторов друг на друга
Существенность и краткость	Предоставляется полная информация (релевантная и нерелевантная), которая только впоследствии может быть истолкована как необходимая	Необходимо предоставить краткую информацию, необходимую для оценки способности организации создавать ценность в долгосрочной перспективе

Источник: разработано автором на основании исследования Глушко Д.А. [1]

Исходя из результатов таблицы 1, можно сделать вывод, что характерные аспекты сильно различаются по своему назначению. Это означает, что существование интегрированной отчетности имеет смысл для устранения упущений, которые могут быть допущены в отчетности по МСФО.

В связи с высоким уровнем тенденции компаний к раскрытию информации путем предоставления интегрированной формы отчетности представляется интересным рассмотреть выявленные преимущества и недостатки для анализа эффективности использования интегрированной отчетности, а также оценки ее дальнейшего развития. Выявленные стороны представлены в таблице 2.

Таблица 2

Преимущества и недостатки интегрированной отчетности

Преимущества	Недостатки
Стремление к максимальной информационной прозрачности при ее раскрытии	Это не является официальной и обязательной формой предоставления информации
Позволяет заинтересованным сторонам оценивать деятельность организаций, принимать решения о партнерстве, инвестициях и т.д.	Относительно небольшой опыт применения (особенно для российских организаций)
Отражает взаимосвязь между различными аспектами деятельности компании и ее результатами	Отсутствие признания необходимости и важности введения нового формата раскрытия информации
Повышение имиджа организации, в том числе на международном уровне	Недостаточная информированность компаний о возможностях применения, а также об экономической эффективности в будущем
Повышение конкурентоспособности компании	На данный момент она требует много времени, так как обычно составляется на основе отчетности по МСФО

Источник: разработано автором

Официальное внедрение интегрированной отчетности в качестве обязательного источника информации в настоящее время весьма затруднено, о чем свидетельствуют результаты таблицы 2. Совершенствование системы требует определенного количества времени, труда, усилий для подготовки специальных программ, а также доработки стандартов. Для того чтобы изучить уровень заинтересованности в динамике, необходимо привести имеющиеся данные о количестве компаний в Российской Федерации, которые сформировали отчеты, соответствующие целям и задачам интегрированного

формата, к визуальному образу. По результатам изучения динамики числа компаний, использующих интегрированную отчетность, заметно выражен интерес к предоставлению интегрированной отчетности, что может быть связано с высоким уровнем осознания возрастающей роли выявления нефинансовых показателей хозяйственной деятельности, построения бизнес-модели и других возможностей привлечения заинтересованных сторон.

В 2015 году РРС (русская региональная сеть интегрированной отчетности) провела исследование (в форме рейтинга прозрачности) с целью формирования представления о корпоративной прозрачности крупнейших российских компаний. Аналогичные исследования проводились также в 2012 и 2013 годах; в 2016 году рейтинг не публиковался. По данным за 2015 год было выявлено 18 компаний (2,5% от общего числа исследуемых организаций), отчетность которых полностью соответствовала требованиям международного стандарта интегрированной отчетности. Мировой опыт показывает, что 12% компаний уже готовят интегрированные отчеты, а 25% - отчеты по устойчивому развитию. Почти все (99%) раскрывают в своих отчетах информацию о деятельности в области устойчивого развития (в большей или меньшей степени), 37% компаний делают это полностью, издавая комплексные отчеты или "двухтомники" (традиционные отчеты и отчеты по устойчивому развитию) [3, с.8].

Для увеличения числа компаний, имеющих возможность создавать интегрированный отчет, был разработан поэтапный алгоритм процесса подготовки интегрированного отчета (см. таблицу 3 ниже).

Таблица 3

Алгоритм процесса подготовки интегрированного отчета

№	Название сцены	Описание процессов подготовки интегрированного отчета
1	Планирование перехода к интегрированной отчетности	Оценка наличия необходимых данных: качественные и количественные финансовые показатели
		Определение временных рамок для периода осуществления первого комплексного доклада
2	Формирование рабочей группы	Назначение ответственных лиц за сбор информации
		Определение объема работ и задач по созданию интегрированного отчета
3	Разработка содержания и структуры	Определение ключевых показателей эффективности деятельности организации
		Приоритетность предоставления информации: отражать только с высоким уровнем приоритета
4	Сбор и обработка информации	Сбор ключевых данных
		Распределение собранной информации в соответствии со структурой
5	Подготовка к публикации	Построение бизнес-модели
		Консолидация данных и текста в виде диаграмм и таблиц
6	Публикация Интегрированных Отчетов	Распространение отчета среди внешних пользователей и заинтересованных сторон

Источник: разработано автором

Интерес со стороны ученых обусловлен наличием большого количества преимуществ составления нефинансовой отчетности в формате интегрированного отчета для успешной хозяйственной деятельности компаний. Для компаний, не имеющих опыта составления интегрированного отчета, разрабатывается хронологическая модель с описанием процессов на каждом этапе.

В разработанную модель могут быть введены и другие этапы, а также их устранение, которое определяется индивидуально для каждого предприятия исходя из уровня подготовленности необходимой информации.

Таким образом, становится ясно, что план перехода на МСФО и его последствия для эмитентов и пользователей финансовой отчетности, регулирующих органов, инструкторов и других заинтересованных сторон должны быть эффективно скоординированы и доведены до сведения общественности.

В целом представляется, что внедрение МСФО требует тщательной подготовки как на уровне стран, так и на уровне компаний для обеспечения согласованности и ясности в отношении полномочий, которыми МСФО будут обладать по сравнению с другими существующими национальными законами. Кроме того, представляется, что практическое применение МСФО требует наличия достаточного технического потенциала у эмитентов и пользователей финансовой отчетности, аудиторов и регулирующих органов. Все вышеперечисленное обеспечивает достижение лидирующих позиций в бухгалтерском учете и финансовой отчетности, как на национальном, так и на международном уровнях [4].

Наши результаты показывают, что принятие МСФО привлекло больше местных аналитиков, особенно тех, кто ранее имел опыт работы с МСФО и международным портфелем ценных бумаг, хотя на точность прогнозирования местных аналитиков приобретение МСФО не повлияло. Кроме того, наши результаты свидетельствуют о том, что гармонизация бухгалтерского учета принесла преимущества сопоставимости, которые увеличивают ценность бухгалтерских данных.

Поэтому перспективу дальнейшего развития процессов внедрения и подготовки интегрированной отчетности можно рассматривать как весьма позитивное и эффективное увеличение числа крупных компаний. Формирование интегрированного мышления может позволить осознать важность раскрытия нефинансовых показателей для успешной экономической деятельности и устойчивого развития. Все вышесказанное особенно актуально для российских компаний, которым необходимо перенимать опыт развитых стран в области повышения прозрачности раскрытия информации для улучшения взаимодействия с заинтересованными сторонами, что в ближайшем будущем может способствовать привлечению дополнительных инвестиций и других видов поддержки развития предпринимательства.

Список литературы

1. Глушко Д. А. Интегрированная отчетность и перспективы ее внедрения в Российской Федерации // Учет. Анализ. Аудит. 2016. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannaya-otchetnost-i-perspektivy-ee-vnedreniya-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 29.05.2020).
2. Дуванская Н. А., Сверчкова, О. Ф. Эволюция реализации перехода российского бухгалтерского учета в формат международных стандартов финансовой отчетности // Экономика и предпринимательство. - 2015 - № 12. - С. 1069-1072.
3. Малиновская, Н.В. Бухгалтерская отчетность государственных (муниципальных) учреждений: новые требования / Н.В. Малиновская // Бухучет в здравоохранении. - 2015. - № 4. - С. 6 - 12.
4. Никифорова Е. В., Кислов Д. С. Проблемы соотношения финансовой и интегрированной отчетности // Научен вектор на Балканите. 2019. №1 (3). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-sootnosheniya-finansovoy-i-integrirovannoy-otchetnosti> (дата обращения: 29.05.2020).

УДК 33

ПЕРИОДИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ИНВЕНТАРИЗАЦИИ: ДОСТОИНСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

АЛСАФАДИ АММАРМагистрант,
КФУ «Казанский (Приволжский) федеральный университет»*Научный руководитель: Ветошкина Елена Юрьевна**к.э.н., доцент
КФУ «Казанский (Приволжский) федеральный университет»*

Аннотация: Эта статья направлено на предложение об отмене периодической системы инвентаризации в коммерческих компаниях, причинами того, что компании такого типа используют характер системы периодической инвентаризации, являются принятие систем ручного учета, и нежелание владельцев покупать бухгалтерское программное обеспечение.

Ключевые слова: товарно-материальные запасы, МСФО 2, система периодической инвентаризации.

PERIODIC INVENTORY SYSTEM: ADVANTAGES AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION IN MODERN COMPANIES

Alsafadi Ammar*Scientific adviser: Vetoshkina Elena Yuryevna*

Abstract: This article is aimed at the proposal to abolish the periodic inventory system in commercial companies, the reasons for this type of company to use the nature of the periodic inventory system are the adoption of manual accounting systems, and the reluctance of owners to buy accounting software.

Key words: Inventories, IAS 2, periodic inventory system.

До того, как технология внесла некоторые существенные изменения в параметры учета, особенно в отношении программного обеспечения, система периодической инвентаризации получила высокую оценку. Это была не идеальная система, но, в конце концов, многие считали, что этого не нужно. Они утверждали бы, что недостатки значительно перевешиваются преимуществами использования периодической системы инвентаризации. Что, пожалуй, самое интересное в этом, так это тот факт, что в настоящее время еще много сторонников системы периодической инвентаризации. Основным конкурентом для систем периодической инвентаризации являются непрерывная системы инвентаризации. Эти два факта неизбежно сравниваются, и есть ряд компаний и частных лиц, которые считают, что система периодической инвентаризации - это правильный путь для их бизнеса.

Тем не менее, так же, как многие люди будут утверждать, что периодическая система инвентаризации является огромной тратой времени. Кроме того, они предложат, что, когда речь идет о долго-

срочных инвестициях в то, как ваш бизнес остается организованным, вы не можете позволить себе иметь дело с чем-то, что может быть неточным.

В ходе этого исследования исследователь изучил методы систем инвентаризации и все, что связано с этим предметом, особенно международные стандарты бухгалтерского учета (МСФО), а затем попытался ответить на этот вопрос, какую систему лучше всего и что он убежден в необходимости отмены метод периодической инвентаризации и придерживаться метода непрерывная инвентаризации, и обязывая компании делать это с помощью международных стандартов бухгалтерского учета [1].

запасы система периодической инвентаризации и система непрерывная инвентаризации:

Международные стандарты бухгалтерского учета (IAS) не указывают ни на один из этих методов ни в одном стандарте и не сделали их опцией или обязательством применять их, IAS 2 заявил о своей цели [2]:

"Целью настоящего стандарта является определение порядка учета запасов. Основным вопросом при учете запасов является определение суммы затрат, которая признается в качестве актива и переносится на будущие периоды до признания соответствующей выручки. Настоящий стандарт содержит указания по определению первоначальной стоимости и ее последующему признанию в качестве расходов, включая любое списание до чистой возможной цены продажи. Он также содержит указания относительно формул расчета себестоимости, которые используются для отнесения затрат на запасы."

После того, как исследователь прочитал весь МСФО 2 (запасы), он обнаружил, что ни в одном из своих параграфов он не указал, какие методы инвентаризации следует использовать, будь то непрерывные или периодические инвентаризация

Система непрерывной (вечной) инвентаризации и система периодической инвентаризации [3]:

Компании используют один из двух типов систем для ведения точных учетных записей для этих затрат - непрерывная система или периодическая система.

непрерывная система инвентаризации:

непрерывная система инвентаризации постоянно отслеживает изменения в счет запасов.

То есть компания регистрирует все покупки и продажи (выпуски) товаров непосредственно в счет запасов по мере их возникновения. Особенности непрерывная системы инвентаризации заключаются в следующем [4].

1. Знание уровня запасов в режиме реального времени позволяет принимать более точные и эффективные решения о повторном заказе - вы узнаете, как только достигнете своих точек заказа.

2. Данные транзакций в режиме реального времени позволяют понять, какие из ваших продуктов продаются хорошо, а какие - нет.

3. Централизованная система значительно упрощает отслеживание запасов в разных местах.

4. Постоянные обновления позволяют быстрее проверять наличие товара на складе - это ключевой момент для заказов в тот же день.

5. Позволяет руководству иметь более прямой контроль над запасами.

Вспомогательные записи показывают количество и стоимость каждого вида запасов в наличии.

Система непрерывной инвентаризации обеспечивает непрерывный учет остатков как на счете товарно-материальных запасов, так и на счете стоимости проданных товаров.

Периодическая система инвентаризации:

В рамках системы периодической инвентаризации, компания определяет количество запасов в наличии только периодически, как следует из названия. Он записывает все приобретения запасов в течение отчетного периода путем дебетования счета покупок. Затем компания добавляет итоговую сумму счета покупок в конце отчетного периода к стоимости запасов, имеющихся в наличии на начало периода. Эта сумма определяет общую стоимость товаров, доступных для продажи в течение периода.

Для расчета стоимости проданных товаров компания вычитает конечный запас из стоимости товаров, имеющихся в наличии для продажи. Обратите внимание, что при периодической системе инвентаризации стоимость проданных товаров представляет собой остаточную сумму, которая зависит от физического количества конечных запасов. Этот процесс называется «инвентаризацией». Компании,

использующие периодическую систему, проводят инвентаризацию не реже одного раза в год.

Независимо от того, производит компания или продает товары, ей нужна точная система учета с современными записями. Они могут потерять продажи и покупателей, если не будут складировать товары в желаемом стиле, качестве и количестве. Кроме того, компании должны тщательно следить за уровнем запасов, чтобы ограничить финансовые затраты на перевозку большого количества запасов к складу.

В идеальном мире компании хотели бы вести непрерывный учет как уровня своих запасов, так и стоимости проданных товаров. Популярность и доступность программного обеспечения для компьютеризованного учета делает непрерывную систему экономически эффективной для многих видов бизнеса [1].

Исследователь хотел бы отметить, что причина, по которой эти компании использовали систему периодической инвентаризации, была оправдана в прошлом, но если бы мы смогли выйти за пределы затрат и выгод, я думаю, что обоснование закончится, и в прошлом при использовании системы ручного учета было трудно использовать систему непрерывных запасов, но теперь, с несколькими учетными программами, по низкой цене, все компании, независимо от размера, могут использовать систему непрерывной инвентаризации.

Исследователь считает, что периодическая система инвентаризации должна быть отменена и даже предотвратить ее использование потому что:

1. Компания не может получить по-настоящему точное представление о своих запасах, пока не закончится отчетный период.

2. Чем больше компания растет, тем менее точной и полезной становится эта система.

3. Этот метод не согласуется с концепциями учета, где этот метод не основан на записи события в соответствии с IAS (2), где согласно периодической системе инвентаризации текущий актив не конвертируется в расходы при его продаже, но существует временной разрыв до конца отчетный период.

4. Руководство имеет менее прямой контроль над уровнем запасов.

Исследователь рекомендует пригласить все компании к отмене системы периодической инвентаризации, и начать использовать систему непрерывной инвентаризации

Список литературы

1. Nour, Abdel Nasser, and others, an invitation to cancel the periodic inventory method in small and medium-sized enterprises, Baghdad University College of Economic Sciences journal, 2011, No. 26.
2. International Accounting Standard, [Электронный ресурс]/ IAS (2) Inventories, © IFRS Foundation, p A982, - Режим доступа: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-2-inventories/>.
3. Kieso, and others, (2007). Intermediate Accounting, 12th edition, John Wiley & Sons, p370.
4. Samuel Kellett, [Электронный ресурс]/ Perpetual inventory system vs. periodic inventory system: Pros & Cons, 2018. - Режим доступа: <https://exponea.com/blog/perpetual-inventory-system-vs-periodic-inventory-system-pros-cons/>.

УДК 338.001.36

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЦЕЛЯХ МОНИТОРИНГА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОЛЕСНИКОВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧМагистрант
ФГАО ВО «Сибирский федеральный университет»*Научный руководитель: Клишевич Наталья Боненовна**к.э.н., доцент
ФГАО ВО «Сибирский федеральный университет»*

Аннотация: в данной работе рассматривается дебиторская и кредиторская задолженность на предприятии алюминиевой промышленности. Рассмотрены ключевые принципы и отраслевая специфика в управлении дебиторской и кредиторской задолженности. По результатам исследования сформированы рекомендации по управлению дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, алюминиевая промышленность, учет, анализ

IMPROVING ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR MONITORING THE COMPANY'S DEBT

Kolesnikov Sergey Viktorovich*Scientific adviser: Klishevich Natalya Bonenovna*

Abstract: This paper considers accounts receivable and accounts payable in the aluminum industry. Key principles and industry specifics in the management of receivables and payables are considered. Based on the results of the study, recommendations for managing accounts receivable and payables of the enterprise were formed.

Key words: accounts receivable, accounts payable, aluminum industry, accounting, analysis.

В настоящее время существует устойчивый спрос на продукцию из алюминиевых изделий, который определяет конкурентные преимущества этой отрасли производства [1].

В условиях развития рыночных отношений деятельность предприятий сильно изменилась и предполагает поиск и нахождение каждым из них своего пути развития. Постоянство и конкурентные возможности предприятия зависят от быстроты представления и достоверности предоставленной информации, на основе которой осуществляется экономический анализ, создаются и выполняются управленческие решения.

Производственные компании на фоне развитого рынка в целях максимизации прибыли все чаще фокусируют свой взгляд на анализе экономической деятельности.

Построение комплексной учетно-аналитической системы мониторинга позволит приводить в ис-

полнение полномасштабное управление предприятием, сформировать единую информационную платформу, на которой будет проводиться комплексное управление предприятием.

Под учетно-аналитической системой понимается одна из составных частей общей системы управления. Она основывается лишь на данных бухгалтерского учета и притворяется в жизнь лишь работниками бухгалтерии. Смысл данной системы заключается в соединении учетных и аналитических операций в один процесс.

В конкурентной отрасли мониторинг дебиторской и кредиторской задолженности предприятия является немаловажным фактором, позволяющим компании не только оставаться на рынке, но и снизить издержки, улучшить ее финансово-экономическое состояние [2, с. 186].

В целях оперативности устранения и предупреждения критических ситуаций необходим мониторинг дебиторской и кредиторской задолженности, определяющий определенные риски и указывающие нужные выходы действия на этапе не только просроченной, но и текущей задолженности.

Основными источниками информации анализа дебиторской и кредиторской задолженности являются бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к отчетности.

Объектом исследования является финансовая деятельность литейной-прессового завода (ЛПЗ) «Сегал». Предмет исследования – анализ кредиторской и дебиторской задолженностей предприятия «Сегал».

Целью исследования является разработка мер по улучшению управления кредиторской и дебиторской задолженностей, а также информационное моделирование и обеспечение результативности учета, анализа и аудита деятельности ООО «ЛПЗ» Сегал». Для достижения цели решались следующие задачи:

- исследование сущности и экономической природы кредиторской и дебиторской задолженностей;
- выяснение отраслевой специфики при формировании задолженностей;
- оценка размеров, состава, структуры, динамики и качества кредиторской и дебиторской задолженностей ЛПЗ «Сегал»;
- обработка первичной информации с ее последующей систематизацией;
- диагностика уровня, динамики, состава, структуры и качества дебиторской и кредиторской задолженностей;
- проведение горизонтального (динамического) и вертикального (структурного) анализа.

По экономическому содержанию дебиторской задолженностью является задолженность за отгруженные товары и сданные работы, не оплаченные в срок [3, с. 270]. В бухгалтерском учете под кредиторской задолженностью понимается денежная оценка суммы долга организации (должника) перед другими лицами (кредиторами) [3, с. 270].

Основную, необходимую и достоверную информацию о поставщиках и покупателях, которую предоставляют руководству, собственникам и другим заинтересованным пользователям, обеспечивает внутренний контроль и аудит. Для управления бизнесом актуально создание информационной системы, которая будет базироваться на достоверной и надежной учетной информации.

В настоящее время ключевой проблемой современных предприятий алюминиевой отрасли в России является рост дебиторской задолженности от объективных или субъективных факторов.

Кредитная продажа обозначает появление различий между реально-денежными показателями продажи товара и бухгалтерскими (учетными) показателями. До момента оплаты система реализации со стороны движения денег еще продолжается – это ведет к появлению дебиторской и кредиторской задолженности.

У предприятия в российской экономике нет запретов на выбор поставщиков и каналов сбыта, что как следствие ведет к появлению просроченной задолженности [4, с. 1397]. В современных условиях такая задолженность имеется во взаимоотношениях между поставщиками, покупателями, наемным персоналом.

ЛПЗ «Сегал» входит в группу компаний ООО «Сиал», является красноярским заводом по производству алюминиевых изделий. Продукция завода используется в строительстве домов, фасадов зда-

ний, витрин магазинов, окон, дверей и иных конструкций.

За период с 2017 г. по 2019 г. на предприятии наблюдается превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью в среднем на 15 %. Предприятие преимущественно использует заемный капитал – капитал, полученный в виде долгового обязательства. В отличие от собственного капитала, он имеет конечный срок и подлежит безоговорочному возврату.

В период с 2017 г. по 2019 г. в среднем временной разрыв между сроками погашения дебиторской и кредиторской задолженностями составил 12 дней. Это означает, что предприятие чаще отдавало свои деньги, чем получало денежные средства от покупателей. Тенденция превышения кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, как было в 2017-2019 гг., может негативно сказаться на финансовом состоянии предприятия.

Учетно-аналитическая система мониторинга задолженности в алюминиевой отрасли, непрерывно действует, и позволяет стабилизировать взаимоотношения между контрагентами, в конечном счете, оказывая положительное влияние на качество подготавливаемой и представляемой отчетности, то есть на эффективность учетной информации не только для внутреннего управления организации, но и для внешних пользователей. В этом и заключается основная цель учетно-аналитической системы задолженности предприятия, реализация которой возлагается на бухгалтера, который располагает первичной учетной и аналитической информацией.

Результаты исследования компании ООО «Сегал» позволили дать следующие рекомендации по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностей:

1. Контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.
2. Разграничивать дебиторскую задолженность на нормальную и неоправданную.
3. Расширить систему авансовых платежей. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что хозяйствующий субъект реально получает лишь часть стоимости выполненных работ.

Список литературы

1. Сиал - групп [электронный ресурс] : информационный портал - Режим доступа: <http://www.sial-group.ru/>
2. Лебедева, А. С. Учет и контроль дебиторской задолженности / А. С. Лебедева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 3 (241). — С. 183-187. — Система доступа: <https://moluch.ru/archive/241/55745/> (дата обращения: 01.06.2020).
3. Гужавина, Н. А. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности / Н. А. Гужавина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 12 (146). — С. 270-273. — Система доступа: <https://moluch.ru/archive/146/41023/> (дата обращения: 01.06.2020).
4. Парикова, Е. И. Статистический анализ просроченной задолженности коммерческих банков РФ / Е. И. Парикова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 12 (116). — С. 1397-1399. — Система доступа: <https://moluch.ru/archive/116/31606/> (дата обращения: 01.06.2020).

УДК 657

ЗНАЧИМОСТЬ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

К. э. н., доцент

ЛУЦЕВИЧ АННА ВИКТОРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет»

Аннотация. Данная статья посвящена теме учета материально-производственных запасов. В представленной статье раскрываются понятия «материально-производственные запасы» и что к ним относится, рассмотрен бухгалтерский учет МПЗ. Также представлены задачи учета МПЗ и их классификация.

Ключевые слова: производственные запасы, первичные документы, документооборот, номенклатура, бухгалтерский учет.

THE IMPORTANCE OF ACCOUNTING FOR INVENTORIES IN ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Uvarova Elena Vladimirovna,
Lutsevich Anna Viktorovna

Annotation. This article is devoted to the subject of inventory accounting. In the presented article, the concepts of “inventories” are disclosed and what applies to them, the accounting of the MPZ is considered. Also presented are the tasks of accounting for MPZ and their classification.

Key words: inventories, primary documents, workflow, nomenclature, accounting.

Для того чтобы предприятие существовало и развивалось необходимо материальное производство. Началом ритмичного, успешного производственного процесса является своевременное обеспечение на предприятиях товаров и материальных ценностей. Таким образом, без материально-производственных запасов невозможно существование любого предприятия. В данной статье рассмотрим значимость учета материально-производственных запасов на предприятии.

Эффективность деятельности компании зависит от правильного определения потребности в материалах. Оптимальное предоставление материалов приводит к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, ритма и сплоченности компании.

Финансовая деятельность всего предприятия непосредственно зависит от ведения правильной политики учета материально-производственных запасов, от условий их хранения, все ли соблюдаются для этого (имеются ли складские помещения, оснащены ли они измерительными приборами, специальными весами). Если этого же нет на предприятии, то происходят кражи материальных ценностей, поэтому корректно организованные помещения для склада играют огромную роль в организации материально-производственных ресурсов. Следовательно, ошибки, допущенные при учете МПЗ приводят к изменению финансового положения предприятия.

Также очень важен на предприятии синтетический и аналитический учет и правильность его ве-

дения. Аналитический учет дает информацию о внутреннем использовании материалов на предприятии, а еще о стоимости и количестве материалов находящихся на складах. Информация из аналитического учета важна для обеспечения сохранности ценностей.

Давайте рассмотрим более подробно понятие «материально-производственные запасы» и их классификацию.

Согласно ПБУ 5/01 "Учет материально – производственных запасов" - это часть имущества организации:

- используемая при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг предназначенных для продажи;
- предназначенная для продажи (товары, готовая продукция);
- используемая для управленческих нужд предприятия [1].

Готовая продукция входит в состав материально-производственных запасов, предназначенных для продажи, говоря простыми словами это результат законченной работы, который должен совпадать с условиями договора.

Товары также являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи. [1].

Таким образом, учет материально-производственных запасов является одним из важных, трудных и трудоемких так как перечень наименований товарных ценностей насчитывают на предприятиях свыше несколько десятков тысяч. Для правильной организации учета материалов и, особенно, для списания их стоимости на себестоимость выпущенной продукции, выполненных работ или оказанных услуг, важную роль играет классификация МПЗ.

Классификация МПЗ представлена на рисунке 1.



Рис. 1.

Задачи учета материально-производственных запасов:

- 1) Своевременное и правильное оформление документации поступления и расходования МПЗ.
- 2) Систематический контроль за сохранностью МПЗ путем учета по местам хранения и материально ответственным лицам.
- 3) Постоянный контроль за использованием средств строго по назначению в соответствии с установленными нормами.

4) Периодическая сверка данных бух учета с фактическим наличием МПЗ в местах их хранения.

5) Контроль за наличием запасов согласно утвержденным нормам. [2].

Бухгалтерский учет материально-производственных запасов

Правильное ведение синтетического учета материально-производственных запасов (приобретение, заготовление) можно проводить двумя методами:

С применением счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей». [2].

На счете 15 собирается информация о заготовлении и приобретении МПЗ, и определяется фактическая себестоимость заготовления материальных ценностей. Данный счет активный.

В дебет этого счета относятся фактические расходы по заготовлению и приобретению материальных ценностей в корреспонденции со счетами: 60, 23, 71.

По кредиту счета 15 отражают оприходование на склад поступивших материалов по твердым учетным ценам проводкой Дт 10 Кт 15

Далее после сравнения дебета и кредита 15 счета определяют в конце месяца разницу между фактической стоимостью и их учетной стоимостью при поступлении.

Разницы которые получились списывают на счет 16 .

На счете 10 учет наличия и движения материалов ведется по твердым учетным ценам. Без применения предыдущих счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

На счете 10 ведут учет по фактической себестоимостью материалов, а на специальном аналитическом счете учитывают транспортно-заготовительные расходы. Далее распределяю эти расходы по мере расхода материалов.

Подводя итог всему выше сказанному, можно сказать о важности правильного учета материально- производственных запасов, так как зачастую финансовый результат деятельности всего предприятия напрямую зависит от решения вопросов по закупке и доставке материалов. Кроме того, ошибки, допускаемые в учете, ведут к неправильному формированию себестоимости готовой продукции, к ухудшению финансового положения, налогооблагаемой прибыли. Поэтому важно выявить все особенности синтетического и аналитического учета материалов на предприятии.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету учет материально-производственных запасов 5/01 (утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 №44н с изменениями от 27.11.2006 № 156н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2010 № 132н, от 16.05.2016 № 64н)

2. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Практикум: Учебное пособие [Электронный ресурс] / И.В. Анциферова. - Электрон. текстовые дан. (1файл). – М.: Издательство: «КноРус», 2016. – 368

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 34

О ПОСЛЕДСТВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФНС И НОВЫХ СХЕМАХ МОШЕНИЧЕСТВА

ШАЛАПУТИНА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,
ЯКОВЕНКО КСЕНИЯ ЕЛЕАЗАРОВНА

Студенты

ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного Комитета Российской Федерации»

Научный руководитель: Шибанова Анна Анатольевна

старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин

ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного комитета Российской Федерации»

Аннотация: Статья посвящена исследованию применения современных технологий в деятельности налоговой службы России. Авторы заключают, что работа налоговых органов имеет свои недочеты, которые могут привести к неблагоприятным последствиям в части обеспечения законности и правопорядка. Делается вывод о том, что для уменьшения количества налоговых нарушений, необходимо совершенствовать нормативно правовые основы, связанные с использованием технических средств и механизмы работы.

Ключевые слова: Федеральная налоговая служба РФ, налоговые преступления, единый государственный реестр юридических лиц, межведомственное взаимодействие, налоги.

ON THE LATEST DEVELOPMENTS IN THE APPLICATION OF MODERN TECHNOLOGIES IN THE ORGANIZATION OF FNGX ACTIVITIES AND NEW SCHEMES OF CHEATING

Shalaputina Daria Vladimirovna,
Yakovenko Ksenia Eleazarovna

Scientific adviser: Shibanova Anna Anatolyevna

Abstract: The article is devoted to the research of application of modern technologies in the activities of the Russian tax service. The authors conclude that the work of tax authorities has its own shortcomings, which may lead to adverse consequences in terms of ensuring law and order. The conclusion is made that in order to reduce the number of tax violations, it is necessary to improve the regulatory and legal framework related to the use of technical means and mechanisms of work.

Key words: Federal Tax Service of the Russian Federation, tax crimes, unified state register of legal entities, interagency cooperation, taxes.

В Российской Федерации органом, осуществляющим функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевремен-

ностью внесения в соответствующий бюджет иных обязательных платежей, является Федеральная налоговая служба РФ (далее ФНС России) [7]. Одной из важнейших задач ФНС России является формирование и эффективное функционирование налоговой системы. Не стоит забыть, что налоги взимаются в пользу государства, а соответственно являются главным источником его доходов. Так, например, за 2018 год в консолидированный бюджет России поступило более 12 млрд. рублей в результате налоговых платежей[3]. Благодаря налоговым поступлениям реализовываются многие государственные программы, развиваются различные сферы жизнедеятельности общества.

ФНС России, реализуя возложенные на нее задачи, взаимодействует как с физическими, так и юридическими лицами. Так, например, в пределах своей компетенции служба осуществляет государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Федеральный закон от 08.08.2011 N129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» регулирует отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы, государственной регистрацией физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и государственной регистрацией при прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, а также в связи с ведением государственных реестров[10].

Ведение ЕГРЮЛ один из важнейших элементов контрольно – учетных отношений, организуемых государством и содержит сведения об организациях, поставленных на учет по основаниям, установленным Налоговым кодексом Российской Федерации с указанием идентификационного номера налогоплательщика, а также кода причины постановки на учет для организаций. Содержание ЕГРЮЛ является государственным информационным ресурсом и обеспечивает возможность в полной мере взыскивать налоговые платежи с юридических лиц.

Действующее налоговое законодательство для внесения информации в ЕГРЮЛ предоставляет возможность заявителям предоставлять соответствующие документы и информацию в целях государственной регистрации лично либо удаленно - по почте с объявленной ценностью и описью вложения либо в электронном виде. Наиболее передовым и предпочтительным вариантом среди заявителей является последний вариант, поскольку именно он позволяет сэкономить время и соответствующие издержки на физическое перемещение заявителя к месту нахождения налоговой инспекции и осуществить все необходимые действия непосредственно на рабочем месте.

При внесении изменений единый в ЕГРЮЛ посредством личного обращения либо через официальных представителей в налоговый орган необходимо подготовить и представить заверенные в установленном порядке документы, в случае электронной подачи информации – документы заверяются электронно-цифровой подписью (далее ЭЦП), соответствующей установленным требованиям.

Государственная регистрация осуществляется уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти, в том числе его территориальными органами. За государственную регистрацию уплачивается государственная пошлина в соответствии с законодательством о налогах и сборах [2].

Ведение электронного документооборота в целях внесения информации в государственные реестры в электронной форме осуществляется в соответствии с едиными организационными, методологическими и программно-техническими принципами, обеспечивающими совместимость и взаимодействие государственных реестров с иными федеральными информационными системами и сетями. Но, к сожалению, в нормативно правовом регулировании, описанных выше отношений, существуют упущения.

Использование ЭЦП нашло свое воплощение в современной налоговой системе России. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ «Об электронной подписи» определяет понятие «электронной подписи» - это информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме подписываемой информации или иным образом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию[9]. Законодатель увеличил сферу использования электронной подписи, дал разрешение на ее получение не только физическим, но и юридическим лицам, также закрепил систему аккредитации удостоверяющих центров. ЭЦП спо-

способствует сокращению временных издержек, обеспечивает взаимодействие различных структур независимо от их удаленности, предоставляет всем участникам равные возможности исполнить свои обязанности.

При удаленном обращении в целях внесения информации в ЕГРЮЛ в электронной форме документы о государственной регистрации юридических лиц проходят через соответствующие отделы налоговой инспекции, но сами сотрудники ФНС лично не общаются с заявителями. Представленный пакет документов, подписанный ЭЦП, нотариального заверения не требует, в связи с чем возможны нарушения в данной сфере. Чаще всего нарушения касаются субъектов малого предпринимательства, в состав органа управления которых входит только один генеральный директор и учредитель. Правонарушители вносят изменения в ЕГРЮЛ, удаленно направляя документы электронной форме, заверяя их ЭЦП, например, о смене генерального директора. Сотрудники налоговой инспекции обрабатывают данные изменения – вносят изменения в ГРЮЛ, в результате происходит смена управляющего лица. Лицо, в соответствии с внесенными изменениями в ЕГРЮЛ ставшее генеральным директором (единоличным исполнительным органом), может оформить у нотариуса переход права распоряжаться имуществом организации[1]. С данным распоряжением правонарушитель может направиться в банк и как единственный генеральный директор организации снять денежные средства с расчетного счета организации. По информации, полученной от работников налоговой инспекции, такие прецеденты встречаются.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на данный момент нормативное регулирование по использованию и защите подлинности документов регламентировано не в полной мере и, в связи с этим, в нашем государстве совершаются экономические преступления. Одним из видов таких преступлений можно считать налоговые преступления. Такими преступлением считается преступление, связанное с уклонением от уплаты определенных видов налогов. Начисление и уплату налогов регламентирует налоговое законодательство, а именно Налоговый кодекс РФ. Также экономические преступления регулируют различные нормативные правовые акты, например, экономическая стратегия РФ [8]. Однако стоит понимать, что для эффективного расследования преступлений необходимо межведомственное взаимодействие. В соответствии с Уголовно-процессуальным кодексом РФ, преступления, совершенные в налоговой сфере, расследуются следователями Следственного комитета Российской Федерации (далее СК России). Чтобы достичь высоких результатов в производстве по делам в данной сфере, между ФНС России и СК России было подписано Соглашение. То есть, уже на стадии обнаружения признаков преступления происходит комплексный обмен информацией, которая может иметь важное значение для дальнейшей работы.

По инициативе Председателя СК России А.И. Бастрыкина в октябре 2014 года изменился порядок возбуждения уголовных дел о налоговых преступлениях. Материалы, являющиеся поводом для возбуждения уголовного дела, могут направлять не только налоговые органы, но и органы, осуществляющие оперативно-розыскную деятельность. Данное заявление Александр Иванович сделал после того, как по соглашению трех ведомств (ФНС России, СК России, МВД России) были созданы межведомственные группы.

Резюмируя выше изложенное, можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации налоговое законодательство учитывает требования и тенденции наступившей цифровой эпохи. Однако положения нормативных правовых актов требуют доработки, которые проявляются на практике, что, в свою очередь, приводит к возможности совершения новых преступлений. Для того, чтобы предотвратить негативные последствия в данной сфере деятельности, необходимо повышать уровень информационной освещенности и грамотности среди граждан, усовершенствовать механизм работы с электронными документами, учитывая возможные риски. Также целесообразно пересмотреть положения законодательства в сфере применения цифровых технологий в деятельности налоговой службы. При выполнении вышеперечисленных рекомендаций возможен полный переход к использованию эффективных технологий и механизмов во всех сферах публично-правовых отношений, что повысит доверие населения и исключит возможность правонарушений в налоговой сфере.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019):// СПС Консультант Плюс.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации(часть вторая) от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. От 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ.в силу с 01.11.2019):// СПС Консультант Плюс
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://www.minfin.ru>. Дата обращения 24.10.2019.
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. URL: <https://www.nalog.ru>. Дата обращения 12.10.2019.
5. Портал правовой статистики. URL: http://crimestat.ru/offenses_map. Дата обращения 15.09.2019.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 19.06.2002 N 439 «Об утверждении форм и требований к оформлению документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, а также физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей» :// СПС Консультант Плюс
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.09.2004 N 506 (ред. от 27.08.2019) «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе»
8. Указ Президента РФ от 11 марта 2003 г. № 306 «Вопросы совершенствования государственного управления в Российской Федерации».
9. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ «Об электронной подписи»:// СПС Консультант Плюс.
10. Федеральный закон от 08.08.2011 N 129-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019):// СПС Консультант Плюс.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 2964

ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ ЦЕН НА МИРОВЫХ РЫНКАХ НА ТАМОЖЕННУЮ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

БОРИСКОВА МАРИНА ДМИТРИЕВНА

Студент

Владимирский Государственный Университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

*Научный руководитель: Петров Сергей Валерьевич – к.э.н., доцент кафедры «ГПиУТД»
Владимирский Государственный Университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых*

Аннотация. В настоящей статье исследована тема влияния ценовой динамики на международных рынках на таможенную стоимость товаров, в том числе в условиях экономических санкций на примере экономической ситуации Российской Федерации.

Определены основные понятия, рассмотрена сущность таможенной стоимости, условия её формирования, экономических санкций как внешнеполитического инструментария оказания давления на государство.

Рассмотрены положительные и негативные моменты оказания влияния колебаний мировых цен на структуру таможенной стоимости, наступление потенциальных экономических последствий. Приведены ключевые моменты российской политики импортозамещения, проводимой в целях сокращения зависимости от мировых ценовых изменений, части импортируемой продукции, а также достижения стабильности государственной бюджетной системы.

Ключевые слова: таможенная стоимость, контрактная цена, экономические санкции, импортозамещение.

INFLUENCE OF PRICE DYNAMICS IN THE WORLD MARKETS ON THE CUSTOMS COST OF GOODS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC SANCTIONS

Annotation. This article explores the theme of the impact of price dynamics in international markets on the customs value of goods, including under the conditions of economic sanctions, using the economic situation of the Russian Federation as an example.

The basic concepts are defined, the essence of customs value, the conditions for its formation, economic sanctions as a foreign policy instrument for exerting pressure on the state are considered.

The positive and negative aspects of the influence of fluctuations in world prices on the structure of customs value, the onset of potential economic consequences are considered. The key points of the Russian policy of import substitution, carried out in order to reduce dependence on world price changes, part of imported products, as well as achieve stability of the state budget system, are presented.

Key words: customs value, contract price, economic sanctions, import substitution.

За последние годы отмечается усиление степени предпочтительности применения странами экономических санкций, которые, как правило, влекут экономические издержки для всех стран, участ-

вующих в конкретной санкционной коалиции.

Санкции являются мощным внешнеполитическим инструментом в достижении от конкретных государств определенных выгод, склонению к желаемому политическому поведению, крайней мерой после них считается лишь военная интервенция. При этом санкционные запреты лишают страны потенциальных экономических выгод, которые возможно получить посредством мировой торговли, создается ситуация бойкота, экономического «наказания».

За последние годы «экономическая война» затронула и границы России, когда исполнительным Указом Президента США от 06.03.2014 г. в силу различных политических и экономических причин, непосредственного участия Российской Федерации в событиях на территории Украины, проведения референдумов о вхождении Крыма и Севастополя в состав российского государства, против российских официальных лиц и организаций, угрожающих суверенитету и территориальному единству Украины, были введены санкции. Следующими по выдвиганию пакетов санкций против России стали Канада, Австралия, Япония, 28 стран Европы, членов Евросоюза, Украина, Черногория, Исландия, Албания, Лихтенштейн, Норвегия, Косово.

Российским вынужденным ответом послужил введенный в 2014 году официальный президентский запрет на импорт из стран Евросоюза, Норвегии, Канады, Австралии, США внушительно-го перечня продукции, от элитных товаров до продуктов массового потребления.

Экономические санкции классифицируются на экспортные (с запретом ввоза в страну определенных товаров) и импортные (недопущение вывоза из страны товаров). Санкции вводятся как в одностороннем порядке, в отношении одной страны, так и в многостороннем при участии в данном процессе нескольких стран. Эффективность санкций в полной мере не доказана, порой страны, вводящие их, сами, в свою очередь, страдают от последствий.

С этого времени деятельность таможенных органов Российской Федерации помимо основных задач была подчинена дополнительной, недопущению пересечения санкционной продукции российской границы, а также усилению контроля за ввозом товаров с территории Республики Беларусь и Казахстана, позволивших проводить политику реэкспорта с использованием свободных экономических зон для приема санкционных для России продуктов [2, С. 52].

Таможенная стоимость товаров имеет определяющую роль внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Она входит в структуру таможенно-тарифной системы и «...служит начальной величиной для установления информации о стоимостном объеме внешней торговли» [3, С. 296], а также «...применяется в качестве основы для исчисления таможенных платежей, рассчитываемых по адвалорным ставкам» [3, С. 296]. Таможенная стоимость призвана осуществлять фискальную функцию, формировать определенный доходный сектор государственного бюджета, и используется в качестве фундаментальной основы для правильного взимания таможенных платежей.

Спектр российских нормативных правовых актов, регламентирующих определение и контроль таможенной стоимости, достаточно широк, представлен Конституцией Российской Федерации, Таможенным кодексом ЕЭС, иными кодексами (Гражданский, Налоговый), федеральными законами, Указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, актами Минфина и ФТС России.

Вопрос определения и контроля таможенной стоимости является дискуссионным как в таможенных кругах, так и среди участников ВЭД. Методов определения таможенной стоимости существует несколько (общепринятых - шесть), однако наиболее распространенным является способ, зависящий от стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Основными, призванными определять таможенную стоимость, аспектами в данном случае являются контрактная цена поставки, основной перечень контрактных условий, объем груза и его ассортиментная структура. В совокупности с транспортными (или страховыми) расходами (за исключением морских и авиа-транспортных расходов) по доставке продукции на территорию РФ цена контракта составляет таможенную стоимость [6].

Существенным условием внешнеэкономического контракта является установленная в достаточной степени ясности (со всеми оговорками и дополнительными уточнениями) цена (стоимость) товара, на основе которой осуществляется формирование таможенной стоимости товара.

Цена внешнеторговой сделки фиксируется следующими способами:

- в твердом виде (на весь период действия контракта, вне зависимости от сроков и порядка поставки товара);
- в примерном состоянии с условием последующей окончательной фиксации, когда в контракте содержится оговорка будущего установления цены и порядка её определения (в частности, длящиеся (долгосрочные) контракты предусматривают установление предельной стоимости, а также лимит потенциального изменения цены во время исполнения контракта);
- в подвижном виде, предусматривающем допустимость изменения цены контракта в случае изменения рыночной цены товара;
- в скользящем виде, подразумевающим установление базисной стоимости контракта на условиях её потенциального изменения с учетом издержек, происшедших во время исполнения контракта.

В идеале контрактная цена идентична мировой. Учитывая подвижность цен на мировых рынках и условий отдельных контрактов о допустимости внесения изменений в существенные условия по определению цены, таможенная стоимость, формируемая на основе контрактной, имеет прямую зависимость от мировой.

Рассмотрим подробнее уровень влияния колебаний цен мировых рынков на механизм формирования таможенной стоимости, в том числе в условиях экономических санкций.

Для анализа ситуации на мировом рынке и систематизации полученных данных используются и регулярно публикуются следующие виды цен:

- референтные, основанные на стоимости ранее заключенных контрактов;
- цены внешнеторговой статистики, отображающие динамику внешнеторговых цен по произведенным сделкам;
- цены биржевых котировок, зафиксированные по результатам проведенных биржевых сделок;
- фактические по сделкам и контрактам, по которым отслеживается динамика рыночных цен на конкретные виды товаров.

Мировые рынки (фондовые, валютные, товарные, рынки капитала и другие) в отличие от национальных рынков характеризуют специфические формы государственного вмешательства, взаимосвязь между собой и высокая конкурентоспособность. При этом одним из способов ослабления конкурентов является именно введение экономических санкций.

Сфера таможенного контроля непосредственно причастна к мировым рынкам товаров, поскольку перемещение последних осуществляется через государственные границы в виде экспорта, ввиду чего во внимание принимаются цены по внешнеторговым сделкам (контрактам, договорам).

Изменения цен на товары мировых рынков имеют прямое влияние на уровень таможенной стоимости, немаловажными факторами при этом являются доля импортной составляющей в отечественной продукции и уровень востребованности этих товаров в других странах.

Цены мировых рынков отличаются своей нестабильностью, что в случае негативной ситуации влечёт непоступление в требуемых, планируемых объемах в федеральный бюджет таможенных отчислений в виде пошлин и сборов, базовой расчётной основой которых является таможенная стоимость, равнозначная мировой цене.

В этой связи приоритетным является отслеживание динамики мировых цен с целью корректного формирования таможенной стоимости.

В настоящее время актуальной остается проблема своевременного, оперативного получения таможенными органами достоверной ценовой информации в разрезе мировых рынков, что приводит к неверному определению таможенной стоимости, а, следовательно, и массы таможенных пошлин и налоговых сборов.

Ситуация усугубляется ещё и тем, что присутствует проблема множественности мировых цен ввиду аналогичности товаров, в особенности на обладающих региональной спецификой рынков сырья.

Указанная региональная неоднозначность неизбежно приводит к ценовым колебаниям, что создает трудности в определении таможенных цен. Выходом из сложившейся ситуации является учет фактической контрактной цены с принятием во внимание ценовой политики наиболее приближенных по

категории экспортного товара известных контрактов, отечественных цен, а также экспертных прогнозов мировой ценовой динамики.

Подобный комплекс мероприятий по сравнению ценовой политики групп товаров позволяет также выявлять факты демпинга и предпринимать усилия по их устранению.

Формирование адвалорных пошлин производится на основе таможенной стоимости, как правило, заниженной, по общеизвестной в кругах участников внешнеэкономической деятельности схеме, что также влечёт дефицит налоговой базы, подлежащей перечислению в государственный доход [7, С. 22].

Вместе с тем неадвалорные (специфические, комбинированные) пошлины являются в рассматриваемом случае наиболее приемлемыми, поскольку при их формировании прослеживается взаимосвязь с динамикой мировых цен.

Повышение при этом цен на мировых рынках и, соответственно, контрактных, применение указанных пошлин служит сдерживающим фактором роста затрат на импорт и цен на импортную продукцию в секторе отечественного рынка.

Динамика мировых цен в сторону увеличения в случае применения адвалорных ставок вызывает повышение затрат на импортную продукцию и, соответственно, увеличение её стоимости.

Полная зависимость от экспортируемой продукции ставит под угрозу стабильность национальной экономики в целом. Несмотря на то, что Российская Федерация продолжает оставаться зависимой от ряда поставляемых товаров, видов сырья, условия экономических санкций вынудили предпринять действия по формированию программ импортозамещения в различных необходимых отраслях экономики.

Таким образом, переход на самообеспечение в некоторых отраслях промышленности (машиностроении, авиации, судостроении, автомобильной, перерабатывающей, пищевой, сельскохозяйственной) в определенной степени ослабил импортную зависимость, что позволило стабилизировать экономику страны. К примеру, в 2016 году Россия становится мировым лидером в сахарной промышленности (по производству сахарной свеклы) и крупнейшим экспортером сахара.

Вместе с тем, животноводческая сфера, рыболовное хозяйство имеют высокий уровень зависимости от импортного сырья. Повышение цен на мировых рынках на необходимое сырье вызывает неизбежное увеличение контрактной стоимости, а также таможенной, что приводит к удорожанию конечной продукции на отечественном рынке.

Необходимо отметить, что истинное импортозамещение подразумевает обладание производимой отечественной продукцией качественными характеристиками, отвечающими мировым стандартам, а в определенных случаях превосходящими импортные аналоги.

Вопрос эффективности российских программ импортозамещения остаётся дискуссионным. Тем не менее, движение в данном направлении должно продолжаться, поскольку достижение намеченных целей позволяет приобрести определенную товарную и сырьевую независимость государства, его высокую конкурентоспособность на международных рынках.

Стратегической целью таможенной службы при этом будет являться обеспечение полноты объема поступающих таможенных платежей в доходную часть государственного бюджета [4, С. 123], достижимое посредством организации корректного формирования таможенной стоимости и регулярного мониторинга ценовых мировых показателей.

Совершенствование организации механизма контроля за формированием таможенной стоимости необходимо осуществлять посредством комплекса мероприятий, направленных на:

- совершенствование нормативной правовой базы в таможенной сфере, регламентирующей порядок формирования и контроля таможенной стоимости;
- предоставление в распоряжение таможенных органов программного обеспечения, ориентированного на оперативный сбор, систематизацию и использование достоверных данных о ценовой мировой политике;
- повышение профессионального уровня должностных лиц в области формирования таможенной стоимости, ориентировании в мировом ценообразовании [5, с. 51].

Таким образом, динамика цен на мировых рынках, действительно оказывает влияние на формирование таможенной стоимости, что в условиях экономических санкций при негативном стечении об-

стоятельств (повышении цен импортируемого товара) является крайне невыгодной ситуацией для национальной экономики.

На примере Российской Федерации минимизация излишней зависимости от импортируемой массы продукции и сырья, а, следовательно, от колебаний ценовых показателей международных рынков, и уровня таможенной налоговой базы, допустима посредством максимально возможной диверсификации экономики.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 09.01.2018.
2. Алексеева Т. О. особенности таможенно-тарифного регулирования в условиях экономических санкций по отношению к России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 13. С. 51-60.
3. Вериго С. А., Кудряшов А. Б., Семина Т. Н. Проблемы определения и контроля таможенной стоимости в условиях функционирования Евразийского экономического союза // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 3А. С. 295-303.
4. Джабиев А. П. Таможенная служба России в условиях международных санкций: вызовы, угрозы и возможности их минимизации // Международная торговля и торговая политика. – 2015. – № 3. — С. 112-127.
5. Логинов Е.А. Некоторые проблемы определения таможенной стоимости товаров при их ввозе на таможенную территорию ЕАЭС // Вестник Московского Гуманитарно-экономического института. — 2017. — № 1. — С. 48-52.
6. Маховикова Г. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебный курс [Электронный ресурс] / Г. А. Маховикова // Сайт для чтения ВикиЧтение. - Режим доступа: <https://econ.wikireading.ru/33707>. — Дата доступа: 23.03.2020.
7. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В. Е. Новиков, В. Н. Ревин, М. П. Цветинский — 2-е изд., испр. И доп. — М.: Лаборатория знания, 2016. — 349 с.

References

1. Customs Code of the Eurasian Economic Union // Official Internet portal of legal information <http://www.pravo.gov.ru>, 01/09/2018.
2. Alekseeva T. O. Features of customs and tariff regulation in the context of economic sanctions against Russia // Financial analytics: problems and solutions. 2016. No. 13. S. 51-60.
3. Verigo S. A., Kudryashov A. B., Semina T. N. Problems of determination and control of customs value in the functioning of the Eurasian Economic Union // Economics: yesterday, today, tomorrow. 2019. Vol. 9. No. 3A. S. 295-303.
4. Dzhabiev A. P. The Customs Service of Russia in the Context of International Sanctions: Challenges, Threats, and Possibilities of Their Minimization // International Trade and Trade Policy. — 2015. — No. 3. — S. 112-127.
5. Loginov EA Some problems of determining the customs value of goods when they are imported into the customs territory of the EAEU // Bulletin of the Moscow Humanitarian-Economic Institute. - 2017. - No. 1. - S. 48-52.
6. Makhovikova G. A. Foreign economic activity: training course [Electronic resource] / G. A. Makhovikova // Website for reading WikiReading. — Access mode: <https://econ.wikireading.ru/33707>. — Date of access: 23.03.2020.
7. Customs and tariff regulation of foreign economic activity and customs value / V. E. Novikov, V. N. Revin, M. P. Tsvetinsky — 2nd ed., Rev. And add. — M. : Laboratory of Knowledge, 2016 .— 349 p.

УДК 330

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

АБИБУЛЛАЕВА АЛИМЕ АЙДЕРОВНА

Студентка 2 курса магистратуры
КФУ им В.И.Вернадского,
Структурное подразделение ИЭиУ

Научный руководитель: Онищенко Константин Николаевич
Доктор экон.наук, доцент, профессор
КФУ им В.И.Вернадского,
Структурное подразделение ИЭиУ

Аннотация: Актуальность исследования обусловлена тем, что управление внешнеэкономической деятельностью влияет на эффективность работы компании. Для развивающихся компаний это важный вопрос.

Цель заключается в исследовании эффективности управления внешнеэкономической деятельностью для развивающихся компаний в современном мире.

Метод исследования – анализ научной литературы, метод синтеза.

Результат данного исследования заключается в том, что внешнеэкономическая деятельность компаний очень разнообразна, а ее успешность зависит от грамотного управления.

Исходя из вышеперечисленного, мы видим, что данная тема является весьма актуальной для компаний, которые успешно развиваются и стремятся к увеличению доли, занимаемой на рынке.

Ключевые слова: управление, внешнеэкономическая деятельность, развивающаяся компания, сотрудничество, современные условия экономики.

EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY MANAGEMENT FOR DEVELOPING COMPANIES IN THE MODERN WORLD

Abibullaeva Alime Ayderovna

Scientific adviser: Onishchenko Konstantin Nikolaevich

Abstract: The relevance of the research is due to the fact that the management of foreign economic activity affects the efficiency of the company. This is an important issue for developing companies.

The goal is to study the effectiveness of foreign economic activity management for developing companies in the modern world.

Research method-analysis of scientific literature, synthesis method.

The result of this study is that the foreign economic activity of companies is very diverse, and its success depends on competent management.

Based on the above, we see that this topic is very relevant for companies that are successfully developing and seeking to increase their market share.

Key words: management, foreign economic activity, developing company, cooperation, modern economic conditions.

Внешнеэкономическая деятельность на данный момент способствует развитию рыночной экономики. Основными целями реформ, которые сейчас проводятся, являются отмена монополии государства на внешнюю торговлю, а также переход к экономическим методам ее регулирования, поддержка экспорта, а также расширение рынков сбыта готовой продукции и пр. Результаты хозяйственной деятельности предприятия и индивидуальных предпринимателей во многом будут зависеть от того, насколько эффективно они смогут воспользоваться возможностями внешнеэкономической деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность теряет свой исключительно товарообменный характер и приобретает более широкие формы, участвуя в развитии производительных сил, а также информационном, финансовом обеспечении компаний. Если опираться на преимущества международного разделения, а также кооперации труда, которые реализуются активным осуществлением внешнеэкономической деятельности, то предприятия, которые приобретают межнациональный характер, все-таки меньше зависят от внутренней конъюнктуры и имеют больший потенциал развития.

Это обусловлено современным состоянием экономики. В сложившихся условиях ведения бизнеса важно быть конкурентоспособным, развиваться и производить лучший товар с каждым годом. Компании, вышедшие на внешний рынок, имеют больше потенциальных покупателей, могут найти новый круг потребителей, учитывая определенные национальные особенности, которые имеются в каждой стране и т.п.

В данном случае очень важно именно управление внешнеэкономической деятельностью. Ведь при грамотном управлении ВЭД, компания может значительно быстрее увеличить свой оборот, производимый продукт станет более узнаваемым, а также увеличатся возможности, которыми можно воспользоваться при грамотной работе на внешнем рынке.

Для того, чтобы грамотно вести управление ВЭД, требуется создать четкую организационную структуру.

«Организационная структура управления представляется совокупностью подразделений, реализующих все функции управления ВЭД на предприятии:

- планово-экономический отдел (планирование ВТД, контроль за выполнением плана, анализ ВТД и др.);

- валютно-финансовый отдел (валютное планирование и контроль за банковскими, валютными, кредитными и расчетными операциями, контроль за соблюдением интересов предприятия при внешне-торговых сделках и др.);

- подразделение маркетинга.» [1, стр.306].

Каждый вышеперечисленный отдел очень важен для успешного управления ВЭД.

Если брать во внимание подразделения, которые реализуют все функции управления ВЭД на предприятии, мы понимаем, что без каждого отдельно взятого подразделения нельзя осуществлять эффективное управление внешнеэкономической деятельности.

Планово-экономический отдел начинает работу над ВЭД предприятия, отвечает за основные функции, такие как: планирование, контролирует выполнение плана, анализирует компании и договора между ними и т.п.

В свою очередь, валютно-финансовый отдел отвечает за проведение всех финансовых операций.

Подразделение маркетинга, с моей точки зрения, не оценено по заслугам.

На сегодняшний день, маркетинг в ведении деятельности организации занимает одну из самых важных ролей, а в управлении и ведении внешнеэкономической деятельности, уж тем более. Ведь как

новый покупатель узнает о товаре/услуге совершенно другого производителя из другой страны?

Изначально нужно привлечь интерес к товару/продукту. Этим и занимается подразделение маркетинга.

В маркетинге, как известно, требуется комплексный учет всей совокупности основных факторов как общего – состояние конъюнктуры мирового рынка, политическая обстановка в мире и т.д.; так и специфического характера, а именно:

-особенности таможенного регулирования в определенной стране;

-уровень конкуренции;

-специфика местного спроса, а также требований законодательства страны к определенным характеристикам товара. К примеру, наверняка продажа свинины в Объединенные Арабские Эмираты не будет целесообразным решением, либо импорта в Израиль не кошерного продукта и т.п. –это национальные особенности [2].

Немаловажно учитывать, что каждый из всей совокупности факторов требует особенно и глубокого изучения с точки зрения его воздействия на экспортную деятельность предприятия в ту или иную страну.

Феномен маркетинга заключается в том, что совокупный результат от целенаправленной реализации полного комплекса маркетинговых мероприятий, которые находятся в зависимости друг от друга существенно превышает сумму отдельных эффектов каждого из них. В этом проявляется синергическое, то есть дополнительное воздействие маркетинга на деятельность предприятия.

Список литературы

1. Савина,С.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебно-методическое пособие для подготовки бакалавров направления 100800.62 «Товароведение»/ С.А.Савина, Т.А.Дугина, С.А.Высочкина.- Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2014.-380 с.

2. Продают ли в исламских странах свинину? [Текст] // [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://thequestion.ru/questions/42755/prodaiut_li_v_islamskikh_stranakh_svininu_65407519

© А.А.Абибуллаева,2020

УДК 339

РОЛЬ И МЕСТО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН

КЮТИРОВА АЛТАНА ВИКТОРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: в статье объясняется роль и место транснациональных корпораций в современной мировой экономике. Показывается влияние транснациональных корпораций в развитии экономики принимающих стран. Обосновано позитивное и негативное влияние транснациональных корпораций на экономику принимающих стран.

Ключевые слова: транснациональная корпорации (ТНК), транснационализация, прямые иностранные инвестиции, интернационализация

THE ROLE AND POSITION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE MODERN GLOBAL ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF THE HOST COUNTRIES

Kyutirova Altana Victorovna

Abstract: the article describes the role and position of transnational corporations in the modern global economy. There is shown the influence of transnational corporations in the development of the economy of the host countries. Also there is substantiated the positive and negative impact of transnational corporations on the economy of the host countries.

Key words: transnational corporation, transnationalization, foreign direct investments, internationalization.

На сегодняшний день нынешний этап развития мировой экономики характеризуется формированием глобальной модели экономического развития. Такой процесс, как глобализация является абсолютно новым этапом эволюционного развития интернационализации хозяйственной жизни, характерные черты которой выражаются в интернационализации производства и научно-технического прогресса на базе транснациональных корпораций (ТНК), их многочисленных связей и альянсов и современной информационной революции, которая сопровождается мировой сети международных финансовых рынков [1, с. 495].

Так, формирование мировой экономики, которая способна функционировать как единая система в масштабе всего мира, характеризуется стремительным развитием процессов транснационализации производства, ключевыми субъектами и «двигателями» которой являются ТНК.

Так, в современных условиях многие экономисты склоняются к мнению о том, что не только совокупная мощь, но даже мощь отдельных ТНК можно сравнить с экономической мощью отдельных государств, и что ТНК сегодня «обретают силу суверенных государств и, более того, по иерархии стоят выше государственной экономики любой отдельной страны» [2, с. 11].

Ни один существенный процесс в мировой экономики не происходит без участия транснацио-

нальных корпораций. Все важнейшие пропорции мирового производства и сбыта находятся под воздействием экономической политики этих корпораций. На сегодняшний день, ТНК являются основным субъектом процесса транснационализации и выступают, как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как субъекты мировой экономики.

Исходя из вышесказанного, в современной экономической науке под транснациональной корпорацией понимается такая корпорация, которая:

- 1) владеет филиалами в двух или более странах;
- 2) функционирует в рамках системы принятия решений, которая позволяет проводить единую политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;
- 3) в которой разные филиалы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Важно отметить, что Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) под ТНК понимает такие компании, которые включают головные компании и их зарубежные филиалы, причем головной офис контролирует активы других экономических единиц в государствах за пределами страны базирования материнской компании, как правило, путем участия в капитале.

Как уже говорилось ранее, ТНК формируют структуру и динамику современной мировой экономики. Они являются ее ключевыми «двигателями» и главной формой проявления транснационализации. Сегодня деятельность и контроль ТНК включает в себя практически все сферы экономических систем, а количество ТНК в мире, за последние полтора десятка лет, увеличилось почти в два раза. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в настоящее время, насчитывается порядка 82 тыс. материнских ТНК, на которые приходится приблизительно 810 тыс. дочерних структур за рубежом [3]. Что касается отраслевой структуры, то 60% ТНК заняты в сфере производства, 37% в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве [4, с. 1-22]. Основная часть ТНК сосредоточена в США, Китае, Великобритании и странах Европейского Союза (табл. 1) [5].

Таблица 1

ТОП-10 крупнейших ТНК из рейтинга Fortune Global 500 за 2019 г.

№	Название ТНК	Страна	Годовая выручка, млрд долл. США
1	Walmart	США	514, 405
2	Sinopec Group	Китай	414, 649
3	Royal Dutch Shell	Великобритания	396, 556
4	China National Petroleum	Китай	392, 976
5	State Grid	Китай	387, 056
6	Saudi Aramco	Саудовская Аравия	355, 905
7	BP	Великобритания	303, 738
8	Exxon Mobil	США	290, 212
9	Volkswagen	Германия	278, 341
10	Toyota Motor	Япония	272, 612

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что значение ТНК в современной мировой экономике непрерывно повышается. Они играют огромную роль во всех изменениях, так как именно ТНК способствовали взаимопроникновению различных мировых хозяйств.

В свою очередь, влияние и вклад ТНК на экономику стран мира, вне зависимости от уровня их развития, постоянно увеличивается. Именно крупнейшие транснациональные корпорации могут диктовать свои условия государству, при этом некоторые из этих ТНК уже являются, с экономической точки зрения, структурообразующими для государств.

Так, вышеназванные ТНК из рейтинга Fortune Global 500 обеспечили мировой экономике миллионы рабочих мест, а их совокупный доход выше ВВП большинства стран мира. На сегодняшний момент

эти ТНК - это самые крупные экономики в мире, они контролируют 50% мировой торговли и свыше 65% внешней торговли. Они контролируют большую часть научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Также при анализе вклада ТНК в экономику принимающих стран обычно акцентируется их особое значение в трансферте знаний через обучение местного персонала и знакомства местных предпринимателей с новыми технологиями и методами управления. Для многих стран мира прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые осуществляют ТНК, представляют собой ценный источник капитала.

Таким образом, ТНК активно принимают участие в развитии экономик принимающих государств. Однако вместе с тем, ТНК могут привносить в экономику данных стран не только положительные результаты, но и отрицательные. Мировая практика проанализировала, что нахождение иностранного филиала ТНК не всегда выгодно национальной экономике принимающей страны. Так, к наиболее отрицательным эффектам от деятельности ТНК на экономику принимающих стран относят:

- усиление конкуренции с местными компаниями;
- экологические проблемы, а именно загрязнение окружающей страны;
- влияние ТНК на отраслевую структуру экономики страны;
- несоблюдение местного законодательства;
- установление монопольных цен на товары и услуги;
- спад роли государства и рост влияния ТНК на экономику государства;
- пренебрежение национальными интересами;
- переманивание высококвалифицированных специалистов и т.п.

Таким образом, подводя итоги, можно сделать вывод о том, что транснационализация международного бизнеса приобрела характер устойчивой тенденции. В свою очередь, транснациональные корпорации, как главные «двигатели» процесса транснационализации предстают, как мощная часть корпоративного бизнеса, который функционирует в международных масштабах, и играют ведущую роль в усилении мирохозяйственных связей. Наряду с этим, ТНК оказывают значительное влияние на экономику тех стран, в которых корпорации открывают свой зарубежный филиал. Зачастую данное влияние носит позитивный характер и выражается, например: в стимулировании экономического роста принимающей страны, создание новых рабочих мест, развитие инфраструктуры и т.д. Однако данное влияние может иметь и негативные моменты такие, как: рост конкуренции с национальными компаниями, нарушение местного законодательства и т.п.

Список литературы

1. Сазонова Т.Ю. Волны интернационализации и перспективы глобализации // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2013. – С.495.
2. Федосова С.П. Роль транснационального капитала в установлении экономической иерархии стран и вопросы экономической безопасности РФ /С. П. Федосова // Вестник ВГУ. Сер. «Экономика и управление». - 2004. – С.11.
3. World Investment Report, 2019 Edition [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (16.05.2020)
4. Song, S. Inter-Country Exchange Rates and Intra-Firm Trade Flow Within Global Network of Multi-national Corporations // Management international review, 2015.- P. 1-22.
5. Fortune Global 500 List 2019 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://fortune.com/global500/> (16.05.2020)

УДК 339

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

ФИЛАТОВ ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,

доцент кафедры «Многофункциональная экономика и развитие территории»

КАРПАЧЕВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы, которые возникают в ходе проведения таможенного контроля товаров, перемещаемых автомобильным видом транспорта, что, на современном этапе, является весьма важным, так как от высококачественной организации и проведения таможенного контроля на должном уровне зависит рост экономических показателей страны в целом.

Ключевые слова: таможенный контроль, автомобильный транспорт, проблемы.

Под таможенным контролем понимают одно из средств реализации таможенной политики Российской Федерации, которое представляет собой совокупность мер, осуществляемых органами таможенной службы в целях обеспечения соблюдения всеми участниками таможенного – правовых отношений, требований и норм таможенного законодательства [1, с. 166].

Таможенный контроль автомобильных средств имеет ряд особенностей по сравнению с таможенным контролем других видов транспорта. Так, таможенный контроль проводится в приграничных пунктах пропуска на шоссейных переходах, в пути следования и в местах доставки товаров. Данный вид контроля преследует следующие цели:

1. Своевременное выявление и пресечение использования транспортного средства, специально оборудованного для сокрытия товаров;
2. Пресечение перемещения транспортного средства через таможенную границу ЕАЭС для иных целей, кроме международной перевозки пассажиров и официальных грузов;
3. Проверка соответствия транспортного средства техническим требованиям для доставки грузов под таможенным контролем.

Отообразим на рисунке 1 последовательность таможенного оформления и таможенного контроля на шоссейных пограничных переходах грузового автомобильного транспорта.

К целям таможенного досмотра автомобильного транспорта и перевозимым в нем товара относится:

1. Проверка фактического соответствия товаров и транспортного средства сведениям, которые указаны в документах;
2. Своевременное пресечение незаконного вывоза или ввоза товаров, не предъявленных для таможенного контроля.

Одновременно с таможенным контролем проводится паспортный и пограничный контроль, а также контроль со стороны других служб. Кооперация контрольных служб регулируется прописанными технологическими схемами пограничного и таможенного оформления на пограничном шоссейном переходе.



Рис. 1. Порядок таможенного оформления и таможенного контроля на шоссейных пограничных переходах грузового автомобильного транспорта

На сегодняшний день, таможенные органы сталкиваются с рядом проблем, которые возникают в ходе проведения таможенного контроля, а в частности, контроля автомобильного транспорта. К таким проблемам можно отнести:

1. Использование устаревших технических средств таможенного контроля;
2. Обучение и повышение квалификации должностных лиц происходит несвоевременно;
3. Материально – техническое оснащение таможенных органов не соответствует требованиям специальным таможенным программам, использующихся при проведении таможенного контроля.

Под техническими средствами таможенного контроля (ТСТК) понимают комплекс специальных технических средств, которые применяются таможенными службами непосредственно в процессе оперативного таможенного контроля всех видов объектов [3, с. 288]. На современном этапе, разработка новейших ТСТК не стоит на месте. И поэтому, своевременное обновление ТСТК на пунктах пропуска автомобильного транспорта поспособствовало бы следующему:

1. Сокращение времени проведения таможенных процедур с высоким уровнем таможенного контроля;
2. Рост достоверности контроля транспортных средств;
3. Сокращение базы предпосылок по отношению совершения таможенных правонарушений, а в будущей перспективе – снижение объема экономических преступлений.

Существенную роль в проведении таможенного контроля играет специаль-

ная подготовка должностного лица таможенного органа.

Должностное лицо должно отвечать всем современным требованиям, так как постоянно меняется обстановка в сфере таможенного контроля автомобильных средств. Создание условий для регулярного обучения и самообучения должностных лиц, совершенствование организации обучения на рабочем месте и использование по максимуму возможности дистанционных образовательных технологий – все это, в последствие, сможет обеспечить эффективное проведение таможенного контроля автомобильного транспорта, а также позволит своевременно выявлять правонарушения в сфере таможенного дела.

После проведения таможенного контроля, должностное лицо должно оформить все необходимые документы для выпуска автомобильного средства. Но из – за несоответствия требований специальной программы и технического средства, теряется много времени, которое могло бы использоваться для дальнейшего осуществления таможенного контроля.

Программы, которые используются в ходе проведения таможенного контроля и оформления, достаточно требовательные. Для того чтобы полностью использовать все возможности данных программ, необходимо современное материально – техническое оснащение таможенного органа. В связи с этим, материально – техническое оснащение в таможенных органах должно своевременно обновляться. Это способствует следующему:

1. Сокращение времени на оформление документов после окончания проведения фактического таможенного контроля автомобильных средств;
2. Увеличение пропускной способности таможенного органа;
3. Минимизирование рисков появления коррупционных связей, благодаря возможности использования новейших унифицированных и прозрачных программных обеспечений.

Таким образом, таможенный контроль, проводимый в отношении автомобильного транспорта, во многом зависит от качества его организации. Благодаря специальной подготовке и обучению должностных лиц, использования новейших технических средств таможенного контроля, а также возможности использовать современные программные обеспечения, осуществление таможенного контроля становится более качественным. За счет рационального использования технологий таможенного контроля, растет количество выявленных правонарушений в сфере таможенного дела. И для того чтобы полноценно обеспечивать экономическую и общественную безопасность страны, необходимо постоянно совершенствовать знания и навыки должностных лиц, а также своевременно обновлять всю техническую базу в таможенном органе.

Список литературы

1. Серемина, Р.Н. Таможенный контроль: понятие, виды, формы и методы / Р.Н. Серемина, Е.С. Смолина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. – Москва: М.: Буки – Веди, 2017. – С. 166-169;
2. Сальникова, А.В. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств: курс лекций. – Владимир: 2018. – 90 с.;
3. Попова Л.И. Технологии таможенного контроля. Учебное пособие. – М.: Юрайт, 2016. – 288 с.;
4. Кузьмина, М.А. Проблемы и перспективы перевозки грузов в рамках таможенной территории Таможенного Союза / М.А. Кузьмина, М.П. Миронова, С.Л. Надирян // Науч. тр. Кубанского гос. технол. ун-та, 2016. – № 5. – С. 402-406;
5. Матвеева, О.П. Повышение качества государственного контроля в автомобильных пунктах пропуска таможенными органами на основе сокращения времени его проведения / О.П. Матвеева, И.А. Алейников // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2016. - №3. – С. 100-113.

© Ю. Н. Филатов, А. С. Карпачева, 2020

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

РАССАДИН АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
АЛИЖОНОВ МУХАММАДЮСУФ АВАЗЖОН,
ФОКИН ИГОРЬ АЛЕКСАНДРОВИЧ

студенты магистратуры 2 курса
направления «Государственное и муниципальное управление»
Самарский национальный исследовательский
университет имени академика С.П. Королева,
Россия, г. Самара

Аннотация: В статье рассмотрена проблема развития и эффективного использования муниципального транспорта Самарской области. Недостаточная загруженность муниципального транспорта и высокая изношенность дорог общего пользования влекут за собой необходимость совершенствования действующей экономической ситуации и разработки новых планов по повышению качества предоставляемых услуг муниципалитетом гражданам в области перевозок. Отмечена необходимость в решении проблемы с дорожным полотном.

Ключевые слова: Транспортная система, общественный транспорт, пассажиры, транспортная сеть.

IMPROVEMENT OF MUNICIPAL TRANSPORT IN THE SAMARA REGION

Rassadin Andrey,
Alizhonov Muhammadyusuf,
Fokin Igor

Abstract: The article discusses the problems of development and effective use of municipal transport of the Samara region. Insufficient congestion of public transport and high need for general access to it. Noted the need to solve problems with the roadway.

Key words: transport system, public transport, passengers, transport network.

Формирование транспортной концепции Самарской области в наше время делается с целью введения инноваторской модификации финансового увеличения и улучшения существования жителей. Не смотря в направленности в труде разновидностей транспорта, то ее концепция никак не соответствует имеющимся нуждам и перспективам формирования Самарской области. Несбалансированное формирование транспорта в неких обстоятельствах повергло к их неразумной корреляции в автотранспортном равновесии района.

Несоответствие среди формирования автомагистралей и спросом в автотранспорте приводит к внушительному повышению расходов, уменьшению быстроты перемещения, длительному удержанию автотранспортных денег, увеличению степени аварийности.

В наше время общественно-финансовому формированию Самарской области мешают ухудшенное автотранспортное и рабочее положение, неудовлетворительная степень формирования транспортных путей. Существенная доля транспортных путей единого использования областного либо межмуниципального значимости Самарской области обладает низкий уровень. В наше время часть

длины областных путей, трудящихся в порядке перегрузки, является 22% (наиболее 1500 тыс. километров). Тридцать заселенных точек Самарской области никак не гарантируют стабильную круглогодичную связь с сетью транспортов в путях (с жестким напылением). Строительство путей в Самарской сфере и за границами заселенных точек дает возможность уменьшить нагрузку, формируя временные транспортные орудия в улицах заселенных точек, однако, не активизируя формирование общей путевой узы и места зрания. Применение программно-целевого способа гарантирует комплексный аспект постепенные наблюдения над осуществлением событий общегосударственных проектов и оценку их итогов. Основные опасности, сопряженные с реализацией Общегосударственной проекты, имеют шансы выражаться в связи с упадком в экономике, уменьшением степени финансирования мероприятий, преобразованиями федерационного и областного законодательства, оказывающих большое влияние в осуществлении. Перечисленные опасности имеют все шансы спровоцировать собою не соблюдения конкретных задач Общегосударственных проектов.

Способом лимитирования рисков будет наблюдение: над осуществлением Общегосударственных проектов, результативным переназначением экономических ресурсов, завлеченных с целью её осуществления.

Это даст возможность сконцентрировать средства в постановлении первенствующих вопросов формирования автотранспортной концепции и осуществлении групповых планов согласно формированию автотранспортной инфраструктуры, что сможет помочь сформировать подходящие требование с целью общественно-финансового формирования района и найти решение основным проблемам общегосударственной автотранспортной политической деятельности, а кроме того увеличить результативность проектов и разумное применение денег.[4]

Ключевые тенденции улучшения городского транспорта в Самарской области:

1. Расширение и развитие услуг социального автотранспорта.
2. Расширение узы автобусных и троллейбусных маршрутов
3. Повышение свойства услуг загородного ж/д автотранспорта, объединение загородного ж/д информации в общегородскую автотранспортную концепцию, преобразование электричек в единственную с разновидность муниципального автотранспорта.
4. Разработка долговременной автотранспортной стратегии Самары (стратегия подходящая в формировании мегаполиса).
5. Нужно усовершенствовать автотранспортную концепцию мегаполиса.

Основными компонентами автотранспортного ансамбля считаются автотранспортные ресурсы, мобильной структуры, дорожные приборы, концепции электропитания и приборы с целью сохранения и автотранспортных денег.[3]

В основных населенных пунктах Российской Федерации, городской автотранспорт отчасти истаскан. Ресурсы регионального бюджета, а кроме того доля прибыли компаний муниципального автотранспорта малы с целью ремонтных работ мобильного состава.

Правительству должны без помощи других разрешать данную задачу с места зрания недостатка бюджета и недоступности общей концепции реформирования муниципального автотранспорта посредством разыскиванием разных элементов, позволяющих представить данную область муниципального хозяйства в начальную базу. В наше время торговые машины в различных ареалах транспортируются обычно с 15 вплоть до 40% пассажиров. [6]

Наиболее подходящей считается предприятие, по оказанию автотранспортных услуг с целью удовлетворение жителей является муниципальный транспорт, (троллейбусы, автобусы, трамваи). Руководство данной работой обязано реализоваться посредством использования городских компаний.

Основным курсом оптимизации автотранспортных струй в местности городских образований считается сокращение сосредоточения автотранспортов, что приводит к повышению аварийности в путях и засорению атмосферы выпускными газами. С данной мишенью муниципалитеты включают заказы в дорогах фрахтовых машин согласно единичным регионам мегаполиса, формируют высокоскоростные зоны муниципальных трасс, включают в использование синхронные зоны наиболее известных маршрутов.

Список литературы

1. Государственная программа Российской Федерации N 1596 от 20 декабря 2017 г. «Развитие транспортной системы»
2. Закон Самарской области от 11 декабря 2018 г. N 125-ГД «Об областном бюджете на 2019 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» // Волжская коммуна. 2018. 12 декабря.
3. Вучик. В.Р. Транспорт в городах удобных для жизни. М.: Территория Будущего, 2017.
4. Гейл Я. Города для людей. М.: Крост концерн, 2017.
5. Варин М.В. Городская транспортная политика мировых мегаполисов. М.: НИУ ВШЭ, 2018.
6. Общественный транспорт Самарской области [Электронный ресурс]: СамараТрансИнфо [Сайт]: URL: [http:// www.samaratrans.info](http://www.samaratrans.info) (дата обращения 21.04.2019).

УДК 33

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗМЕЩЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

АВАНЕСЯН ЭРИК АРТУРОВИЧ

аспирант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: научная статья посвящена исследованию зарубежного опыта размещения субъектов малого и среднего бизнеса. Актуальность исследования обусловлена возрастающей ролью малого и среднего предпринимательства при формировании основ социально-экономического роста государства. В итогах работы, автором описаны наиболее актуальные проблемы размещения малого и среднего бизнеса в России.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, малые и средние предприятия, малое предпринимательство, малые формы бизнеса, МСБ, МСП, размещение малого и среднего бизнеса.

FOREIGN EXPERIENCE OF LOCATION SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Avanesian Erik Arturovich

Abstract: A scientific article is devoted to the study of foreign experience in the placement of small and medium-sized businesses. The relevance of the study is due to the growing role of small and medium-sized enterprises in the formation of the foundations of the socio-economic growth of the state. As a result of the work, the author describes the most pressing problems of placing small and medium-sized businesses in Russia.

Key words: small and medium-sized businesses, small and medium-sized enterprises, small businesses, small businesses, SMEs, SMEs, small and medium-sized businesses.

Основная проблема малых и средних предприятий на зарубежном и отечественном пространстве заключается в выборе помещения. Необходимо решать купить помещение или взять в аренду. В случае необходимости приобретения объекта недвижимости, как рабочего помещения, предприятию нужен доступ к базе финансовых ресурсов для осуществления капитальных инвестиций по приобретению внеоборотных активов. Однако, текущие условия, допустим той же российской экономики, предполагают тяжелую степень доступности малых и средних предприятий к экономически выгодным источникам привлечения внешнего финансирования.

Касаемо анализа вопроса поиска клиентов, то необходимо отметить, что сейчас данный процесс облегчен благодаря наличию социальных сетей. При этом затраты на поиск сотрудников и время сокращаются в разы. Несмотря на это, вопрос размещения малого и среднего бизнеса стоит все еще острым.

При поиске места для ведения бизнеса каждое предприятие выбирает расположение, которое наилучшим образом соответствует его потребностям. Подходящее размещение может значительно повысить конкурентоспособность компании на рынке благодаря таким преимуществам, как увеличение производственных мощностей, увеличение прибыли, расширение, улучшение обслуживания клиентов, увеличение благосостояния акционеров и снижение затрат.

Опыт размещения субъектов малого и среднего бизнеса на территории Польши показывает, что основными факторами для предпринимателей выступают [2]:

- затраты на деловую активность фирмы;

- географическая близость к основным городам, где сосредоточена деловая активность и жизнь Польши;

- благоприятные транспортные условия.

Исследование опыта размещения малых и средних предприятий на территории Шотландии демонстрирует, что выбор предпринимателей зависит исключительно от конкурентной стратегии развития их бизнеса, которую можно разделить на 4 ключевые группы [1]:

1. Фирмы, которые придерживаются стратегии лидерства в области НИОКР, технологий или стратегии высокой стоимости будут уделять больше внимания критериям, связанным с близостью технологических сетей и наличием технической рабочей силы.

2. Фирмы, которые следуют стратегии руководства НИОКР в области технологии или стратегии высокой стоимости будут уделять больше внимания таким вопросам окружающей среды, как образ жизни, желательность района для проживания руководителей, высокотехнологичный внешний вид объекта и личные удобства в своих критериях размещения.

3. Фирмы, которые применяют более гибкие и модульные производственные стратегии, будут уделять меньше внимания традиционным критериям размещения, таким как затраты на материалы и имущество, финансовые стимулы и близость производственного труда.

4. Фирмы с высокой трудоемкостью будут уделять больше внимания близости к трудовому фонду, производительности труда и затратам на рабочую силу.

Анализируя итальянский опыт, как страны Европы с твердыми традициями и устоями, стоит отметить, что огромную роль при размещении субъектов малого и среднего бизнеса являются условия муниципального и регионального управления политикой поддержки предпринимательства. В частности, большую роль играют экономические и технологические кластеры, к которым, в основном, малые фирмы и интегрируются.

Для итальянского МСБ важным являются две группы поддержки, влияющие на размещение их производства [3]:

- институциональная поддержка, заключающаяся в создании технических вузов, поддержке экспортной деятельности, предоставлении финансовых займов, созданию конкурсов для бизнеса;

- маркетинговая поддержка, заключающаяся в закупочных кооперативах, сотрудничестве по продажам, имиджу бренда и экспорту продукции на зарубежные рынки.

Корейское правительство приняло множество правил, законов и политики, непосредственно связанных с размещением малых и средних предприятий. Эти законы и политика регулируют размещение отрасли, финансовую поддержку, минимальный размер земли и рекомендации для коммерческих предприятий. Основными законами размещения малых и средних предприятий являются «Закон о размещении и развитии промышленности» и «Закон о поощрении малых и средних предприятий и закупок» [4].

Основными задачами государственной стратегии размещения малого и среднего бизнеса выступали:

- оптимальное распределение мест малых предприятий с учетом региональных особенностей, развитие производственных центров;

- стимулирование строительства промышленного и инфраструктурного комплекса в регионах, где существует угроза миграции местного населения;

- организация создания новых индустриальных и технологических парков в южных регионах Южной Кореи, где экономическая и деловая активность отстают.

Исходя из проведенного исследования касаясь зарубежного опыта размещения малого и среднего бизнеса можно прийти к следующим заключениям для экономики России и развития в ее рамках малых форм хозяйствования:

- выбор размещения малых и средних предприятий зависит от многих факторов, как имеющих влияние с их стороны, так и факторы, установленные тенденциями рынка;

- так, главными критериями выбора места размещения производства могут выступать или государственная политика по стимулированию деловой и инвестиционной активности бизнеса, так и сама

бизнес-стратегия предприятия, от которой зависят ее потребности в ресурсах и инструментах.

По нашему мнению, на территории Российской Федерации в дальнейшем будет развиваться тенденция размещения малого и среднего бизнеса в экономически развитых регионах и городах страны. По этой причине, Правительству необходимо принятие стимулирующих мер, направленных на:

- финансовое субсидирование малых и средних предприятий в регионах с депрессивными показателями социально-экономического развития;
- организация и финансирование технологических и экономических кластеров в регионах со слабо развитым рынком.

Лишь при помощи принятых мероприятий, возможно равномерное распределение размещения малого и среднего бизнеса в России, где наблюдается обратная ситуация: предприниматели все чаще уводят свое производство и деятельности к рынкам с крупными городами, включая к Москве и Санкт-Петербургу.

Список литературы

1. Craig S. Galbraith, Carlos L. Rodriguez, Alex F. DeNoble SME Competitive Strategy and Location Behavior: An Exploratory Study of High-Technology Manufacturing // *Journal of Small Business Management* 2008 46(2), pp. 183–202.
2. Martyniuk-Pęczek, Justyna & Martyniuk, Olga & Gierusz, Anna & Pęczek, Grzegorz. (2017). Determinants of SME location in a suburban area: Evidence from the Gdańsk–Gdynia–Sopot Metropolitan Area. *Urbani izziv*. 28. 122-134.
3. Daddi Pierluigi, Pieroni Luca, Salmasi Luca Small and medium enterprises and regional performances in Italy // *Мир новой экономики*. 2011. №4 (14).
4. Myeong Soo Kim (2001) Agglomeration Economies and Small and Medium Enterprises' Location in Urban Area, *International Journal of Urban Sciences*, 5:1, 113-124.

УДК 658.7

УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ СТРУКТУР ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

КОРНЮШИН ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ

соискатель

ФГКВОУ ВО «Ярославское высшее военное училище ПВО»

Научный руководитель: Аксенов Константин Владимирович

д. п. н., к. э. н., профессор

ФГКВОУ ВО «Ярославское высшее военное училище ПВО»

Аннотация: Статья посвящена вопросам повышения эффективности системы обеспечения горюче-смазочными материалами потребителей структур федеральных органов исполнительной власти. Эффективным инструментом является обоснованная комплексная программа логистизации системы поставок ГСМ потребителям, в основании которой целесообразно использовать концепцию «Системной сбалансированности и обзримости потоков», что обеспечит сбалансированность инфраструктуры, необходимый информационный обмен, транспортировку, цепочку поставок и снизит общие издержки.

Ключевые слова: горюче-смазочные материалы, управление, поставки, логистический процесс, система, комплексная программа логистизации, сбалансированность, логистическая инфраструктура.

MANAGEMENT OF FUEL AND LUBRICANT MATERIALS FOR THE STRUCTURES OF THE FEDERAL AUTHORITIES

Kornyushin Pavel Alexandrovich*Scientific adviser: Aksenov Konstantin Vladimirovich*

Abstract: The article is devoted to issues of increasing the efficiency of the system of providing fuel and lubricants to consumers of the structures of federal executive bodies. An effective tool is a justified comprehensive logistics program for the supply chain of fuels and lubricants for consumers, based on which it is advisable to use the concept of "Systemic balance and visibility of flows", which will ensure balanced infrastructure, the necessary information exchange, transportation, supply chain and reduce overall costs.

Key words: fuels and lubricants, management, supply, logistics process, system, comprehensive logistics program, balance, logistics infrastructure.

Своевременное и бесперебойное обеспечение структур федеральных органов исполнительной власти невозможно без своевременного и рационального планирования. Система обеспечения горюче-смазочными материалами (ГСМ), объединяющая все логистические составляющие цикла поставок, подвержена изменениям основных экономических показателей под влиянием действующих на систему факторов [1, с. 339]. Поэтому составление оптимального плана поставок ГСМ частям, подразделениям

и организациям силовых структур должно осуществляться с учетом оценки эффективности рационального способа поставки ГСМ [2, с. 9] и решения целого комплекса задач.

Важным фактором повышения эффективности функционирования системы поставок является совершенствование применяемых логистических подходов. При этом следует отметить, что принятие операций логистического процесса поставок, как не имеющими отличий, то есть сходными с определенными функциональными отношениями между компонентами системы доставки ГСМ до потребителей, часто проявляется в таком негативном аспекте, как необоснованном обособлении частей, изъятых из целостного логистического процесса, и применяемых в процессе решения частных задач, выступающих средствами достижения промежуточных целей. В случаях самого удачного достижения таких целей, в завершающей стадии результат логистического процесса может быть негативным.

Фактором, оказывающим интегрирующее влияние на компоненты системы управления поставками ГСМ, и способствующим преодолению препятствий функционирования системы, является возрастание роли координирующей функции логистики, когда процессы соотнобразовываются под комплексным воздействием взаимосвязанных структурных компонентов логистической системы. Очевидно, что, при создании такой системы, важным является формирование соответствующих отношений, целесообразно соединяющих элементы логистического цикла поставок. Рассматриваемая система управления поставками ГСМ имеет в своем составе следующие основные подсистемы: целевую, управляющую и управляемую, а также функциональную и обеспечивающую [3, с. 18].

Указанные выше подсистемы, в качестве самостоятельных систем, тоже объединяют определенные компоненты, которые выполняют соответствующие функции при осуществлении системы поставок. В целом система управления поставками ГСМ способна результативно функционировать и ослаблять влияние негативных факторов. При этом в качестве эффективного инструмента может применяться разработанная комплексная программа логистизации системы поставок ГСМ потребителям. Это становится актуальным в условиях применения в настоящее время территориальной системы обеспечения материальными средствами, что предполагает поступление потребителям части номенклатуры материальных средств, в том числе ГСМ, на основании закупок и заготовок на местах на договорной основе.

Основой для разработки мероприятий комплексной программы логистизации системы поставок ГСМ служит концепция «Системной сбалансированности и обозримости потоков», что обеспечит сбалансированность инфраструктуры, необходимый информационный обмен, транспортировку, цепочку поставок и снизит общие издержки. Сущность концепции состоит в формировании эффективного логистического процесса за счет устранения или снижения влияния негативных факторов и других препятствий. При этом сбалансированность основных факторов-направлений, составляющих основание комплекса элементов системы поставок, обеспечивает достижение поставленной цели.

Важным в развитии логистической системы поставок являются принципы, на основе применения которых она строится. В качестве основных принципов можно представить следующие:

1. Принцип целеполагания, предусматривающий придание рассматриваемой системе высокой работоспособности в целом.

2. Принцип функциональной взаимосвязи, объединяющий компоненты логистической системы поставок. Соблюдение принципа обеспечивает эффективность совместного функционирования множества составляющих посредством их соединения, интеграции и слияния в единую систему за счет системного эффекта [4, с. 66]. При этом определенным образом взаимосвязанное воздействие факторов существенно превосходит эффект каждого отдельно взятого компонента и суммы этих компонентов.

3. Принцип системной оптимизации – обеспечивает определение целесообразности расходования ресурсов для преобразования определенного элемента и выявления обстоятельства: повышает ли это преобразование эффективность функционирования системы в целом.

Применение принципов способствует формированию соответствующего комплекса логистических мероприятий, обеспечивающих выработку действий по созданию условий в системе поставок ГСМ, необходимых для успешного функционирования организованного логистического процесса.

Основными логистическими задачами, решаемыми в ходе управления обеспечением ГСМ потре-

бителей структур федеральных органов исполнительной власти, могут быть следующие:

- 1) минимизация, с одной стороны, инфраструктуры логистики поставок в целях снижения затрат, а, с другой стороны, развитие всех необходимых компонентов логистической системы;
- 2) целенаправленное конструирование информационного пространства, необходимым образом способствующего формированию комплексной сбалансированности логистической системы поставок ГСМ;
- 3) развитие телекоммуникационной составляющей подсистемы управления в целях обеспечения эффективности получения, оценивания, обработки и использования информации субъектами логистической цепочки [5, с. 137];
- 4) использование соответствующих мульти- и интермодальных технологий, направленных на оптимизацию необходимых объемов запасов, что является важной составляющей развития транспортной подсистемы поставок;
- 5) координация региональных планов развития транспортной системы, обеспечивающей, в том числе, совершенствование подсистемы поставок ГСМ, с федеральной целевой программой развития транспортной системы в целях оптимизации усилий по созданию эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение грузооборота, своевременность поставок нужного ассортимента и объема ГСМ и снижение транспортных издержек в экономике;
- 6) усиление интеграции функций компонентов логистической инфраструктуры, оптимизирующих цепочку поставок и повышающих управляемость процессом поставок ГСМ;
- 7) повышение эффективности функционирования хранилищ, складов и процессов перевалки грузов;
- 8) распространение, рассмотренных выше, логистических принципов на всех компонентах субъектов-участников процесса поставок ГСМ, улучшающих параметры логистической цепочки от источника до потребителя.

Таким образом, повышение эффективности управления обеспечением ГСМ структур федеральных органов исполнительной власти на основе совершенствования логистики поставок возможно при осуществлении его на высшем уровне путем улучшения стратегического планирования, составления оптимального плана поставок ГСМ и организации его выполнения, а также выполнения координационных процессуальных мероприятий. На уровне оперативном осуществляется интеграция логистических функций элементов системы обеспечения ГСМ в границах цикла поставок. В результате управление логистическими процессами будет реально объединено, что позволит выгодно сбалансировать инфраструктуру, информационный обмен, транспортировку, цепочку поставок и снизить общие издержки.

Список литературы

1. Драпалюк, М.В. Алгоритм управление поставками горюче смазочных материалов / М.В. Драпалюк, Д.Н. Афоничев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – Вып. 74. – С. 338-347.
2. Булгаков, Д.В. Предложения по развитию системы материально-технического обеспечения ВС РФ на 2012 – 2014 гг. / Д.В. Булгаков – М.: ДПКМТО, 2011. – 46 с.
3. Аксенов, К.В. Инструментарий ослабления негативных влияний на потоковый процесс производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса / К.В. Аксенов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 31 (220). – С. 17-24.
4. Литвина, Д.Б. Логистические основы процесса нефтепродуктообеспечения / Д.Б. Литвина, А.А. Федосеенко // Научное обозрение. Экономические науки. – 2017. – № 3. – С. 65-68.
5. Пасюнин, Э.В. Использование логистических методов при организации поставок нефтепродуктов / Э. В. Пасюнин // Материалы международной научно-практической конференции «Логистика, менеджмент, маркетинг, коммерция: теория и практика». – Екатеринбург: Изд-во ЕГЭУ, 2006. – С. 136-142.

УДК 332

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОРГАНИЗАЦИЮ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ (ПО МАТЕРИАЛАМ ОТРАДНЕНСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

КОРОВИН ДАНИИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

Аннотация: В работе рассмотрены основные показатели экономического развития муниципального образования. Определен характер влияния экономического развития на организацию муниципальной службы.

Ключевые слова: экономические отношения, муниципальная служба, местное самоуправление, администрация, муниципальное образование.

INFLUENCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF MUNICIPAL EDUCATION ON THE ORGANIZATION OF THE MUNICIPAL SERVICE (ACCORDING TO MATERIALS OF THE OTRADNENSKY DISTRICT OF THE KRASNODAR REGION).

Korovin Daniil Alexandrovich

Abstract: The paper considers the main indicators of the economic development of the municipality. The nature of the impact of economic development on the organization of municipal services is determined.

Key words: economic relations, municipal service, local self-government, administration, municipal formation.

Наличие тех или иных муниципальных должностей, численный состав, функциональная деятельность служащих и их компетенция во многом зависят от характера социальных и экономических отношений в муниципальном образовании. Именно поэтому понимание и общий анализ социально-экономической ситуации в муниципальном образовании позволяет рассмотреть влияние этих факторов на процессы, проходящие в муниципальной службе органов местного самоуправления.

В качестве примера можно рассмотреть один из типичных муниципальных образований юга нашей страны – Отрадненский район Краснодарского края. Рельеф района представляет собой предгорные равнины, высота над уровнем моря составляет от 400 до 1400 метров в лесной горной части. Почвенный покров представлен в основном черноземами. В долине реки Уруп обнаружены месторождения минеральных вод, которые находятся между станицами Удобной и Передовой. Государственный лесной фонд на территории муниципального образования Отрадненский район занимает площадь 34738 га. Общий запас древесины составляет 6633,5 тыс. куб. м. Среднегодовой прирост – 95,1 тыс. куб. м. Лес занимает 12% площади района. Основные породы деревьев: дуб, граб, бук, ольха, клен. [1]. Отрадненская земля богата лекарственными травами: боярышник, черная бузина, шиповник и др. У основания предгорной части залегают известняки, сланцы, камень-ракушечник и гипс, которые прикрыв-

ты осадочными породами: песком, глиной, гравием, галькой. Район богат термальными водами. Имеются выходы минеральных вод: кислых, сероводородных, йодо-бромных, сульфидных. На базе Удобненской краевой психиатрической больницы открыта водолечебница «Медуница».

На территории района проживает 64,1 тыс. человек. Все население размещается в 57 сельских населенных пунктах, которые объединены в 14 сельских поселений: Отрадненский, Удобненский, Спокойненский, Попутненский, Передовский, Красногвардейский, Благодарненский, Надеженский, Малотенгинский, Подгорненский, Подгорно-Синюхинский, Рудьевский, Бесстрашненский и Маякский [2].

Основу хозяйства района составляет сельскохозяйственное производство. На территории района функционируют: АО - 7, фермерские хозяйства - 92. Основные направления сельского хозяйства: животноводство и растениеводство. За хозяйствами района закреплено 156,7 тыс. га земли, в том числе пашни 83,8 тыс. га, пастбищ 68,7 тыс. га, сенокосов 11,5 тыс. га. Основные сельскохозяйственные группы - зерновые. В хозяйствах района имеется 18,5 тыс. голов КРС, в том числе 7,3 тыс. голов коров, свиней 4,7 тыс. голов, овец 16,5 тыс. голов, 420 голов лошадей и 68 тыс. голов птицы. Среднегодовое производство составляет: зерно - 102 тыс. т., подсолнечник - 7,3 тыс. т., мясо - 1,9 тыс. т., молоко - 16,5 тыс. т., картофель - 2 тыс. т.

В границах района 10 промышленных предприятий. Основная отрасль промышленности – производство мебели. По итогам 2019 года в муниципальном образовании Отрадненский район в расчете на 10 тыс. человек в среднем по району приходится 285 субъектов малого и среднего предпринимательства, при этом наблюдается рост значения данного показателя к 2018 году на 6 %. Бюджет муниципального образования Отрадненский район за 2019 год по доходам выполнен на 102,2% в сумме 1343,4 млн. рублей, в том числе собственные доходы на сумму 425,0 млн. рублей. В 2019 году район участвовал в реализации 20 муниципальной программы с общим объемом финансирования 1329,2 млн. руб., за счет средств краевого бюджета профинансировано 908,0 млн. руб., за счет собственных средств – 421,2 млн. руб., в том числе софинансирование отдельных мероприятий программ – 5,1 млн. рублей [1, 2].

Анализ экономической ситуации в муниципальном образовании, а также основные направления развития муниципального образования показывают, что развитие территории, функционирование инфраструктурных объектов, опирается на соответствующую структуру органов местного самоуправления [3]. В соответствии со структурой администрации муниципального образования Отрадненский район действует и функционирует система муниципальной службы. Организация муниципальной службы в администрации муниципального образования основывается на учёте полномочий определенных федеральным, Уставом муниципального образования, а так же Положением о муниципальной службе в муниципальном образовании Отрадненский район [4,5]. Действующая система муниципальной службы в администрации муниципального образования включает в себя пять групп квалификационных должностей муниципальной службы (от младших до высших). Такое распределение основывается на организации структуры администрации муниципального образования, где у главы администрации имеется 7 заместителей: первый заместитель по экономике, финансам, бюджету, налогам и сборам; по социальным вопросам; по вопросам ЖКХ и строительства; по вопросам АПК; по делам казачества; по взаимодействию с правоохранительными органами, военной подготовке; управляющий делами. Все заместители занимают высшие должности муниципальной службы (5 группа). Сотрудники и руководители отделов курируемых заместителями занимают младшие, старшие, ведущие и главные должности муниципальной службы (1-4 группа). Основываясь на действующей двухуровневой системе местного самоуправления сформированной в Отрадненском районе, представленной органами местного самоуправления районного и поселенческого уровня система муниципальной службы Отрадненского района включает в себя не только муниципальных служащих в администрации Отрадненского района (более 50 человек), но и в администрациях сельских поселений (более 30 чел).

Распределения должностей муниципальной службы в системе администрации муниципального образования, в основном учитывает основные направления экономического и социального развития Отрадненского района. Однако, исходя из тенденций, наметившихся в развитии экономики муниципального образования в последнее время необходимо в качестве предложения выделить вопросы ле-

со- и природопользования, туризма в самостоятельные направления (на уровне отдела), внося дополнения в структуру администрации муниципального образования Отрадненский район и соответственно в систему муниципальной службы и её должностей.

Сложившаяся социально-экономическая ситуация в районе, очевидно, оказала определенное влияние на структуру организации муниципальной службы в администрации муниципального образования на наличие определенных должностей муниципальной службы в администрации района, количественный состав муниципальных служащих.

Список литературы

1. Электронный экономический каталог// Информационный портал муниципального образования Отрадненский район. – Режим доступа: URL http://www.otradnaya.ru/index.php?area=ec_catalog (01.06.2020).
2. Официальный сайт Управления Федеральной службы статистики по Краснодарскому краю и Республики Адыгея. – Режим доступа: URL https://krsdstat.gks.ru/sphere_kk (28.05.2020).
3. Воскресенская В.В., Коровин А.А. Особенности и проблемы развития местного самоуправления в Российской Федерации //Актуальные проблемы правотворчества в Российской Федерации: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Самара, 8 февраля 2019 г.): – Стерлитамак: АМИ,2019.– 76с. – 14-18 с.
4. Положение о муниципальной службе в муниципальном образовании Отрадненский район. Решение сессии Совета депутатов Отрадненского района Краснодарского края № от 2008г. //Совет депутатов Отрадненского района: материалы сессий Совета депутатов Отрадненского района за 2008г.
5. Устав муниципального образования Отрадненский район. Принят решением Совета муниципального образования Отрадненский район от 27 апреля 2017 года № 175// Информационный портал муниципального образования Отрадненский район. – Режим доступа: URL http://www.otradnaya.ru/index.php?area=ec_catalog (01.06.2020).

© Д.А. Коровин, 2020

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.49

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**ГРИНЧИК ВИКТОРИЯ ЛЕОНИДОВНА,
НИКОЛАЕНКОВ АЛЕКСЕЙ ОЛЕГОВИЧ**

Студенты

БГТУ «Белорусский государственный технологический университет»

Научный руководитель: Усевич Виктория Анатольевна

Старший преподаватель

БГТУ «Белорусский государственный технологический университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрена экономическая сущность инфраструктуры предпринимательства, а также выявлена социально-экономическая значимость инфраструктуры малого и среднего бизнеса. Также рассмотрена политика государства, направленная на поддержку малого и среднего бизнеса, так же описаны основные организации и фонды, которые осуществляют поддержку данного вида бизнеса в Беларуси.

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, средний бизнес, инфраструктура, поддержка бизнеса, поддержка малого и среднего бизнеса.

INFRASTRUCTURE OF SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

**Grinchik Victoria Leonidovna,
Nikolayenko Alexey Olegovich**

Scientific adviser: Usevich Victoria Anatolyevna

Abstract: the article considers the economic essence of infrastructure, classifies the elements of infrastructure, and reveals the socio-economic importance of small business infrastructure. The state policy, which is aimed at supporting small and medium-sized businesses, provides support for this type of business in Belarus.

Key words: business, small business, medium business, infrastructure, business support, support for small and medium business.

Малые и средние предприятия являются наиболее динамичным и эффективным сектором в экономике любой страны мира. Именно поэтому к нему направленно такое внимание, но также он нуждается в особой поддержке на этапе развития и становления.

Малый и средний бизнес может создать большое количество новых рабочих мест, в Республике Беларусь эта проблема является очень актуальной, именно поэтому развитие и поддержка малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений в государственной политике и важной составляющей рыночной экономики.

К субъектам малого предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Бела-

русские индивидуальные предприниматели, микроорганизации (до 15 человек включительно), малые организации (от 16 до 100 человек включительно).

К субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за год от 101 до 250 человек включительно.

Правительство Республики Беларусь приняло большое количество нормативно-правовых актов в поддержку предпринимательства, это говорит о том, что государство заинтересовано в развитии малого и среднего бизнеса и всячески пытается создать подходящие условия для молодых предпринимателей. Особенное внимание уделяется развитию малого и среднего бизнеса в сельской местности, а также в малых и средних городских поселениях, что позволяет без каких-либо государственных предприятий обеспечивать людей приемлемым количеством рабочих мест.

Государство осознает важность данного сектора экономики и помогает обеспечить эффективное и широкое распространение предпринимательской деятельности, например, создает разные центры поддержки: информационные, исследовательские, консультативные и другие центры, а также различные фонды поддержки. Нельзя недооценивать важность создания выше перечисленных центров, так как зачастую молодые предприниматели не в состоянии лично определить верный вектор своего развития и быстро покидают данный рынок. Поддержка существования и развития субъектов малого бизнеса имеет свои эффективные формы, которые широко применяются не только в Республике Беларусь, но и за рубежом. Благодаря этому можно судить о современности подхода в нашей стране по обеспечению данного сектора экономики.

Прежде всего речь идет о центрах поддержки предпринимательства и инкубаторах малого предпринимательства. Главными задачами центра являются экономическое обеспечение и организационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства. Поддержка проявляется в содействии в получении финансовых и материально-технических ресурсов. Задачей инкубатора является создание условий необходимых для развития субъектов малого предпринимательства, благодаря помощи в нахождении и предоставлении им помещений и имущества, информационных услуг, поиска партнеров и т. д.

Со стороны государства финансовое обеспечение поддержки данного сектора экономики осуществляет Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей. В задачи данного фонда входит финансовое обеспечение разработок и реализацию программ, которые могут помочь в развитии предпринимательской деятельности; финансовая поддержка программ территориального развития предпринимательства, инвестирование частной инициативы и другие виды финансовой поддержки; установление и развитие взаимовыгодных контактов с аналогичными фондами и другими организациями зарубежных стран. Однако Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей нельзя рассматривать как серьезный источник развития малого бизнеса, по причине ограниченности средств, которыми он может оперировать.

Однако в Республике Беларусь в последнее время наблюдается тенденция снижения экономической важности сектора малого и среднего предпринимательства. Данное явление можно объяснить снижением доходов у населения, что подчеркивает явную ориентированность предпринимателей на удовлетворение спроса со стороны домашних хозяйств. Помимо экономического кризиса негативное влияние оказали изменения в регуляторной среде. В таких экономических условиях многие предприятия сконцентрированы в первую очередь на сохранении своего бизнеса, для чего проводят действия для оптимизации издержек, самым простым из них является сокращение числа рабочих. Данный факт подчеркивает, что во время кризиса данный сектор экономики не в состоянии решить проблему безработицы, которая может возникнуть в случае реформирования государственных предприятий. Для решения данной проблемы необходимо предварительно создать среду, способствующую развитию частного сектора экономики.

Основными причинами сдерживающими в настоящее время развитие малого и среднего бизнеса и не позволяющие вносить большой вклад в экономику Беларуси, являются:

1. Нестабильность законодательства, связанного с регулированием предпринимательской деятельности, неразвитость института оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов на условия осуществления предпринимательской деятельности, что не позволяет малому и среднему бизнесу осуществлять перспективное планирование своей деятельности;

2. Отсутствие удовлетворительных условий для существования здоровой конкуренции, монополизм со стороны крупных государственных предприятий;

3. Высокая контрольная нагрузка на бизнес, высокий уровень штрафов, например, за формальные нарушения, что способствует ухудшению производственных и финансово-экономических показателей, что зачастую приводит к вынужденному прекращению предпринимательской деятельности;

4. Недостаточное развитие современных финансовых институтов, в том числе неразвитость микрофинансовых организаций.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 октября 2018 г. № 743 была утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь — страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года.

Цель данной стратегии — сформировать динамически развивающееся предпринимательство в секторе малого и среднего бизнеса, которое обеспечит возможность для улучшения структуры белорусской экономики, повысит ее конкурентоспособность, а также обеспечит занятость и рост доходов населения.

Уровень и качество услуг, которые предоставляют центры предпринимателям, требуют доработки и совершенствования. Однако можно сказать, что необходимая инфраструктура для поддержки, создания и развития предпринимательства уже существует. Решение многих проблем в поддержке малого и среднего может привести к стремительному росту экономики в Республике Беларусь и в других развитых странах. Существование и функционирование инфраструктуры, поддерживающей развитие столь важного сектора экономики дает импульс для новых проектов в области поддержки предпринимательства.

Список литературы

1. Малый и средний бизнес в Беларуси // Исследовательский центр ИПМ. Исследования. Прогнозы. Мониторинг [Электрон. ресурс]. – Режим доступа www.research.by

2. Предпринимательство в Республике Беларусь /Германович Г.В. Мельников Н.К., Пятинкин С.Ф., Романовский К.Э. и др.; - Мн.: Минэкономики Респ. Беларусь, 2004. -136 с.

3. Базылев Н.И., Гурко С.П. Экономическая теория: Учебник. Мн.: БГЭУ, 2006. - 424 с.

4. Статистический бюллетень. Выпуск в разрезе банков, малое и среднее предпринимательство / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2019. – № 6 (40). – 131 с.

УДК 338.984

МОДЕЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

МАЗАНЮК АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Студентка

ГПА (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Научный руководитель: Олифиоров Александр Васильевич

Профессор, доктор экономических наук

ГПА (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: внедрение бюджетной модели управления может стать основой для принятия эффективных управленческих решений и, как следствие, может способствовать повышению стабильности финансового состояния предприятия. В работе будет рассмотрен международный стандарт USALI в гостиничном комплексе.

Ключевые слова: бюджетирование, отель, USALI, модель, департамент.

THE BUDGETING MODEL IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE HOTEL COMPLEX

Mazanyuk Anastasia Sergeevna*Scientific adviser: Olifirov Alexander Vasil'evich*

Abstract: the introduction of the budgeting model can become the basis for making effective management decisions and, as a result, can help improve the stability of the financial condition of the enterprise. The international standard USALI will be considered in a hotel complex.

Key words: budgeting, hotel, USALI, model, department.

Под бюджетной моделью понимают совокупность взаимосвязанных и взаимоподчиненных бюджетов гостиничного предприятия. Порядок разработки бюджетной включает следующие этапы:

- определение основных бюджетов;
- определение перечня бюджетов для центров ответственности и всего предприятия в целом;
- установление последовательности составления бюджетов центров ответственности и их консолидация в сводный бюджет предприятия.

Построение бюджетной модели гостиничного предприятия как совокупности бюджетов для центров ответственности и предприятия в целом базируется на принципе декомпозиции. Таким образом, бюджеты подразделений направлены на конкретизацию бюджета доходов и расходов [1].

Многие ведущие гостиничные комплексы основываются на Международном стандарте USALI (Uniform System of Accounts for Lodging Industry) [2]. USALI – это универсальная система счетов для анализа и управления отелем. В текущей практике учета проще понимать, что это эталонный набор статей доходов, расходов, подразделений, KPI, должностей и форм отчетности. Впервые создана в США в 1926 г. компанией Korn & Ferry. Постоянно модифицируется и совершенствуется (сейчас

функционирует 11-я версия). Работает во всём мире во всех ведущих отелях и отельных сетях (Marriott, Radisson, Hyatt, Hilton и другие) [3].

Принципы стандарта USALI [4]:

- отдельный учет по всем подразделениям (принято называть департаментами);
- все данные в отчетах отражены в виде показателей;
- готовая модель бюджетирования помогает вести деятельность отеля и производить контроль.

Основным понятием стандарта USALI является понятие центра ответственности, которые подразделяются на центры доходов и центры расходов. То есть в отеле можно выделить подразделения или, как их еще называют, департаменты, отвечающие за свои блоки доходов и/или расходов.

Базовым документом в системе отчетности USALI является Отчет о прибылях и убытках, в котором аккумулируются все затраты и доходы от деятельности отеля. Отличительной чертой стандарта USALI является то, что все доходы и расходы учитываются в соответствии со своим департаментом.

Для составления документа, отвечающим потребностям пользователей разработаны следующие центры финансовой ответственности доходов и расходов гостиничного комплекса, которые подразделяются на доходные и расходные.

К центрам доходов гостиничного комплекса можно отнести:

- номерной фонд;
- ресторанную службу;
- прочие продажи.

Прибыль доходных департаментов (например, ресторанной службы) рассчитывается путем уменьшения выручки лишь на ограниченное число расходов, которые относятся именно к этому отделу. Также имеются нераспределенные операционные расходы, которые списываются на валовую операционную прибыль. Такой подход к определению доходов по отделам нужен для гарантии единообразия счетов.

Центры затрат гостиницы напрямую не принимают участия в обслуживании гостей. Их функциональное предназначение – поддержание производственных отделов. То есть такие центры не приносят прямого дохода, но обеспечивают бесперебойную работу центров доходности [5].

К таким центрам расходов относят:

- Администрацию (Офис главного управляющего) – объединяет в себе общехозяйственные расходы офиса управляющего, в том числе представительские расходы, а также расходы на эквайринг и расчетно-кассовое обслуживание;
- Отдел продаж и маркетинга – собирает затраты, связанные с продвижением гостиничного комплекса, а также с бронированиями;
- Финансовую службу;
- Отдел компьютерных систем;
- Техническую службу;
- Отдел по управлению персоналом;
- Отдел службы безопасности;
- Коммунальные расходы;
- Налоги/страхование.

Отчетность, формируемая в соответствии с данным стандартом USALI, дает возможность анализировать данные в разрезе текущего, будущего и прошедшего периода с учетом факта текущего года/плана на текущий год/ факта прошлого года [6].

Для каждого центра финансовой ответственности предусмотрен свой регламентированный набор статей затрат. Матрица затрат по ЦФО представлена в Приложении В.

В соответствии с основным принципом USALI, предлагаем формы управленческой отчетности для гостиничных предприятий, следующей структуры [7]:

1. Отчеты по центрам доходов;
2. Отчеты по нераспределенным затратам;
3. Отчеты по фиксированным расходам;
4. Общие отчеты по гостинице.

Форму отчетности предлагается представить в Т-образном формате (Таблица 1). Данный формат имеет идеальную форму, удобен для чтения и для анализа.

Таблица 1
Пример Т-образного формата отчета о прибылях и убытках

Месяц (декабрь)			Показатель (статья)	Нарастающий итог по году (январь-декабрь)		
Факт прошлого года	План	Факт		Факт прошлого года	План	Факт
Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.		Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.
2 444	3 920	3 394	Чистый доход от продаж номеров	125 272	133 472	113 050
3 046	3 635	3 918	Чистый доход от ресторанной службы	75 890	79 921	69 766
951	864	821	Чистый доход от прочих видов продаж	16 643	14 321	16 276
6 441	8 419	8 133	ИТОГО ЧИСТЫЙ ДОХОД	217 805	227 714	199 092
-961	-1 036	-1 017	Себестоимость продуктов и напитков	-22 788	-21 760	-20 682
-218	-73	-67	Себестоимость прочих видов продаж	-2 623	-963	-2 103
-1 179	-1 109	-1 084	ИТОГО СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ	-25 411	-22 723	-22 785
-1 152	-1 312	-1 139	Расходы на ЗП и соц. пособия номерного фонда	-18 530	-18 525	-18 692
-1 975	-2 320	-2 584	Расходы на ЗП и соц. пособия ресторанной службы	-35 407	-34 139	-40 124
-30	0	-57	Расходы на ЗП и соц. пособия других доходных департаментов	-955	0	-1 415
-3 157	-3 632	-3 780	ИТОГО РАСХОДОВ НА ЗП и СОЦ. ПОСОБИЯ ПО ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	-54 892	-52 664	-60 231
-539	-878	-566	Операционные расходы номерного фонда	-13 494	-16 580	-10 505
-1 307	-1 033	-1 095	Операционные расходы ресторанной службы	-13 232	-14 215	-12 962
0	0	0	Операционные расходы по прочей реализации	0	0	0
-1 846	-1 911	-1 661	ИТОГО ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ОТЕЛЯ	-26 726	-30 795	-23 467
753	1 730	1 690	Прибыль номерного фонда	93 248	98 367	83 853
-1 197	-754	-778	Прибыль ресторанной службы	4 463	9 807	-4 002

Продолжение таблицы 1

Месяц (декабрь)			Показатель (статья)	Нарастающий итог по году (январь-декабрь)		
Факт прошлого года	План	Факт		Факт прошлого года	План	Факт
Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.		Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.
703	791	697	Прибыль от прочей реализации	13 065	13 358	12 758
259	1 767	1 609	ИТОГО ПРИБЫЛЬ ОПЕРАЦИОННЫХ ДЕПАРТАМЕНТОВ	110 776	121 532	92 609
-1 858	-2 042	-2 100	ИТОГО РАСХОДОВ НА ЗП И СОЦ. ПОСОБИЯ ПО ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	-31 743	-29 886	-30 823
-147	-83	-187	Расходы на администрацию	-2 906	-5 565	-2 970
-435	-243	-357	Расходы на продажи и маркетинг	-6 155	-6 289	-5 002
-344	-85	-91	Расходы на финансовую службу	-1 166	-423	-754
-143	-133	-224	Расходы на отдел компьютерных систем	-1 881	-5 148	-1 757
-457	-122	-121	Расходы на текущий ремонт и обслуживание отеля (Техническая служба)	-3 566	-6 223	-5 695
-283	-333	-213	Расходы на отдел по управлению персоналом	-2 301	-3 478	-2 045
-30	-39	-45	Расходы на службу безопасности и пляж	-2 719	-2 727	-1 272
-245	-388	-243	Расходы на коммунальные услуги	-3 733	-4 690	-3 526
-2 084	-1 426	-1 481	ИТОГО НЕОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ	-24 427	-34 543	-23 021
-3 942	-3 468	-3 581	ИТОГО РАСХОДОВ ПО ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	-56 170	-64 429	-53 844
-3 683	-1 701	-1 972	ВАЛОВАЯ ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ (ГОР)	54 606	57 103	38 765
-658	-390	-857	Налоги / Страхование	-5 885	-3 381	-4 158
-4 341	-2 091	-2 829	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	48 721	53 722	34 607

В центре отчета представлена номенклатура статей.

В левой части отражаются текущие результаты деятельности за определенный месяц.

В правой части отражаются результаты деятельности нарастающим итогом по году (например, если слева будет месяц «июль», то справа будут подтягиваться результаты за период «январь-июль».

Такая форма организации управленческой отчетности позволяет менеджеру подразделения и финансовому контролеру своевременно выявить существенные отклонения в финансово-хозяйственной деятельности центра доходов и либо скорректировать бюджетные показатели, либо внести изменения в работу конкретного подразделения.

Список литературы

1. Кличева, Е. В. Особенности бюджетной модели гостиничных предприятий // Финансы: Теория и Практика. – 2008. – №3. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-byudzhethnoy-modeli-gostinichnyh-predpriyatiy> (01.06.2020)
2. Uniform System of Accounts for the Lodging Industry with Answer Sheet (AHLEI) (11th Edition). – American Hotel & Lodging Educational Institute, 2014. – 275 p.
3. Тиминская, Е.О. Основные кейсы управленческого учета и учета затрат в отеле // Hotel Business Academy. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://hotel-academy.biz/blog/elizaveta-timinskaya-osnovnye-kejsy-upravlencheskogo-uchjota-i-uchjota-zatrat-v-otele> (01.06.2020)
4. Сандульский, А. Бюджетирование в гостиничном бизнесе // Электронный журнал «Welcome Times». – 2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://welcometimes.ru/opinions/byudzhetrovanie-v-gostinichnom-biznese> (01.06.2020)
5. Панкова, С.В. Организация бюджетирования на предприятиях гостиничного бизнеса / С.В. Панкова, Г.А. Кубаткина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №11. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-byudzhetrovaniya-na-predpriyatiyah-gostinichnogo-biznesa> (01.06.2020)
6. Попов, А.А. Исследование порядка раскрытия информации о доходах, расходах и прибыли в финансовой отчетности предприятий гостиничного бизнеса / А.А. Попов, И.Н. Емельянова // Проблемы экономики и юридической практики. – 2018. – №5. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-poryadka-raskrytiya-informatsii-o-dohodah-rashodah-i-pribyli-v-finansovoy-otchetnosti-predpriyatij-gostinichnogo-biznesa> (01.06.2020)
7. Кубаткина, Г. А. Разработка управленческой отчетности в гостиничном бизнесе // Молодой ученый. – 2010. – № 5 (16). – Т. 1. – С. 185-187. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/16/1544/> (01.06.2020)

© А.С. Мазанюк, 2020

УДК 33

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

МАНДРЫКА КСЕНИЯ МИХАЙЛОВНА

Магистрант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

*Научный руководитель: Богданова Раиса Мансуровна**к.э.н., доцент**Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)*

Аннотация: в статье рассматривается роль экономического анализа в качестве инструмента оперативного и стратегического менеджмента, цель его проведения и основные задачи, а также поднимается вопрос о повышении эффективности производства посредством принятия управленческих решений, основанных на результатах экономического анализа организации.

Ключевые слова: экономический анализ, менеджмент, управление организацией, функции управления, экономическая эффективность

ROLE OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE ORGANIZATION MANAGEMENT SYSTEM

Mandryka Ksenia Mikhailovna*Scientific adviser: Bogdanova Raisa Mansurovna*

Abstract: the article considers the role of economic analysis as an instrument of operational and strategic management, its purpose and main tasks, and also raises the issue of achieving production efficiency through the adoption of management decisions based on the results of economic analysis of the organization.

Key words: economic analysis, management, organization management, management functions, economic efficiency.

Условия хозяйствования в рыночной экономике предоставляют управляющему персоналу возможность самостоятельно выбирать пути развития организации, способы финансирования деятельности и партнеров по бизнесу, что повышает значение экономического анализа. Осуществление успешной деятельности организации в современных реалиях зависит от экономической эффективности производства.

Понятие экономической эффективности является одним из ключевых в экономической практике, так как каждый собственник коммерческой организации основной целью ее деятельности ставит получение прибыли как следствие эффективного функционирования. Это тем более важно, так как принятие решения об использовании какого-либо ресурса означает исследование эффективности его применения. Изучая хозяйственную деятельность предприятия, важно понимать не только, какой результат является ожидаемым, но и как его достигнуть: какие средства и насколько рентабельно могут быть использованы на пути к данной цели [1, с. 28]. Экономическая эффективность представляет собой соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затраченными ресурсами.

Выступая в качестве целевого ориентира менеджмента организации, экономическая эффективность позволяет осуществлять руководство с точки зрения рациональности, оправданности и обоснованности.

ности. Актуальным выступает вопрос о принятии таких решений, которые были бы наиболее эффективными. Для этого необходимо разработать методические рекомендации формирования как эффективных решений, так и общей концепции принятия управленческих решений при современных условиях хозяйствования. Принятие управленческих решений с целью повышения эффективности основывается на одном из важнейших инструментов оперативного и стратегического менеджмента – экономическом анализе.

Экономический анализ представляет собой совокупность методов сбора, обработки и изучения текущего и перспективного финансового состояния организации с целью оценки финансовой устойчивости и эффективности принимаемых решений. Для компаний, ориентирующихся на долгосрочное развитие, проведение экономического анализа выступает одним из важнейших аспектов оценки деятельности [2, с. 156]. Экономический анализ выступает в качестве связующего звена между четырьмя управленческими функциями: учет, анализ, принятие управленческих решений и планирование.

Одной из основных функций управления является учет, который обеспечивает подготовку и систематизацию информации, необходимой для контроля за ходом производственного процесса и выполнением планов, т.е. важно иметь полные и достоверные данные о текущем функционировании организации.

Правильная интерпретация и понимание данных осуществляется за счет проведения анализа, в процессе которого достигнутые предприятием результаты сравниваются с показателями предыдущего периода, плановыми или достигнутыми другими организациями, исследуется характер влияния различных факторов на финансовые показатели.

На основе информации, полученной в ходе учета и обработанной аналитически, разрабатываются управленческие решения, определяются направления развития организации, устанавливаются пути достижения наилучших результатов.

Экономический анализ является не только основной составляющей любой из функций управления, но и сам выступает в качестве вида управленческой деятельности, предшествующей принятию управленческих решений для обеспечения эффективного функционирования организации. Основная цель и содержание экономического анализа подчинены цели соответствующей системы управления, которую он обслуживает. Целью экономического анализа выступает создание основы для выработки вариантов управленческих решений, направленных на обеспечение повышения экономической эффективности деятельности предприятия, его дальнейшее развитие. Указанная роль анализа ставит перед ним ответственные задачи:

- повышение экономической обоснованности разрабатываемых решений, проверка их оптимальности и практической полезности;
- определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- выявление внутренних резервов методом сравнения показателей анализируемой организации с предшествующими и плановыми показателями;
- исследование основных закономерностей развития, выявление внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на организацию, стабильных или случайных отклонений и выступление в качестве инструмента планирования (ретроспективный анализ позволяет выявить закономерности происходящих процессов и на основании полученных результатов получить прогноз на будущее) [3, с. 12].

Таким образом, владение экономическим анализом – одно из важнейших профессиональных качеств менеджера в любой сфере деятельности. Экономический анализ как элемент финансового менеджмента и управления предприятием выступает действенным средством прогнозирования потенциальных проблем на основе исследования сущности процесса или явления, определения производственных и финансовых рисков, воздействия принимаемых решений на все параметры функционирования, поиска внутрихозяйственных резервов; служит основой разработки научно обоснованных планов, управленческих решений, а также контроля за их выполнением. В современных условиях хозяйствования ни одно эффективное управленческое решение не может основываться только на интуиции менеджмента. Должна быть обоснованная экономическая целесообразность любого действия и это

возможно реализовать только при активном использовании результатов экономического анализа. Экономический анализ является ключевым элементом системы управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

Список литературы

1. Шевцова О.Н. Актуальные аспекты экономической эффективности деятельности и эффективности управления предприятием // Казанская наука. – 2017. – № 3. – С. 26-32.
2. Неяскина Е. В. Экономический анализ деятельности организации: учебник для акад. бакал. / Е. В. Неяскина, О. В. Хлыстова. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — Москва; Берлин: ДиректМедиа, 2020. — 359 с.
3. Баранова И.В. Теория экономического анализа: учебное пособие / И.В. Баранова, М.А. Влащенко, Н.Н. Овчинникова; под общ. ред. И.В. Барановой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2019. – 170 с.

УДК 33

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР СОВРЕМЕННОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ЛОЗОВОЙ ИВАН ОЛЕГОВИЧ

Студент
КФУ им. В.И. Вернадского*Научный руководитель: Ольховая Галина Викторовна*
к.э.н., доцент
КФУ им. В.И. Вернадского

Аннотация: Внедрение инноваций в современных условиях и тенденциях развития бизнеса является основополагающим и ключевым аспектом для достижения высоких результатов деятельности предприятия, в связи с этим рассматриваемая проблематика является актуальной. В данной статье раскрыто влияние фактора инновационного развития предприятия как один из наиболее эффективных путей повышения доходности бизнеса, а также ее автоматизацию и сокращение текущих расходов.

Ключевые слова: Инновации, инновационное развитие, автоматизация, торговля, бизнес, развитие.

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AS A FUNDAMENTAL FACTOR OF MODERN BUSINESS

Lozovoy Ivan Olegovich

Scientific adviser: Olkhovaya Galina Viktorovna

Abstract: Introduction of innovations in modern conditions and trends of business development is a fundamental and key aspect for achieving high performance of the enterprise, in this regard, the issue is relevant. This article reveals the influence of the factor of innovative development of the enterprise as one of the most effective ways to increase business profitability, as well as its automation and reduction of current expenses.

Key words: Innovation, innovative development, automation, trade, business, development.

В современном мире существует огромное количество торговых предприятий, которые зачастую выбирают путь своего развития в сторону увеличения объёмов продаж, так как очень сложно сократить издержки в данной отрасли предпринимательства, для того чтобы увеличить прибыль. Однако в связи с тем, что технологии с каждым днем прогрессируют, увеличивая темпы, машинный труд все чаще замещает монотонную и однообразную человеческую работу.

Считается, что «Нововведение» — это локализованный вариант английского термина «Innovation», что в дословном переводе означает «введение новшеств». То есть, это мероприятия по оптимизации, преобразованию или кардинальному изменению технического процесса с целью снижения затрат и повышению прибыли. [1].

Поэтому для увеличения прибыли в предприятиях торговли были разработаны кассы самообслуживания, исключаящие кассира из процесса оплаты потребителем товар, это позволит снизить

штат сотрудников магазина, а также уменьшить человеческий фактор, серьезно влияющий на количество потерь, и может крайне негативно отражаться на конечной прибыли.

Привилегиями и преимуществами данной концепции будет то, что покупатель не лишается возможности воочию оценить покупаемый продукт. Оценить его качество, аромат, в случае если это парфюм, поддержать в руках. Именно эти ключевые аспекты не дают полноценно отойти от привычных физических магазинов и полностью от них отказаться в сторону онлайн магазинов.

А с другой стороны, онлайн магазины пользуются огромной популярностью за счет своих цен.

Таким образом переняв все лучшие стороны обоих форматов деятельности торговых предприятий, предлагаем проект физического магазина с кассами самообслуживания.

Для примера было выбрано типичное для отрасли предприятие, ООО «Торговый Дом «ВИЗА», занимающееся реализацией косметических изделий, а также бытовой химии. Общество зарегистрировано на территории Российской Федерации в Республике Крым, город Симферополь. Предприятие на рынке розничной торговли функционирует более 10 лет, в составе РФ с момента присоединения было перерегистрировано в соответствии с Российским законодательством и продолжило свою деятельность.

Разработка и внедрение инноваций в предприятие является крайне трудозатратой и требует больших капитальных вложений, данная стратегия развития, при грамотном контроле и качественной маркетинговой компании способствует снижению затрат при увеличении качества продукции.

Проект рассчитан на то, чтобы автоматизировать процесс оплаты товара в магазине и заменить продавцов на кассы самообслуживания. Данная технология постепенно внедряется в крупных городах и районных центрах, а именно на крупных торговых площадках.

Автоматизируя данный процесс нужно принимать во внимание огромное количество факторов, несущих за собой массу нюансов и сложностей для перехода на подобный вид обслуживания клиентов.

В первую очередь, логично было бы осветить вопрос безопасности подобной технологии, так как зачастую именно этот фактор останавливает большинство предпринимателей, занимающихся данным видом деятельности. На примере выбранной Организации было установлено, что количество потерь, после введения данного технологического решения сократилось практически вдвое, так как основными видами потерь в рассматриваемом «проблемном месте», как показывает практика, является либо воровство со стороны персонала, либо не корректный расчет, в том числе прием фальшивых купюр.

Технология касс самообслуживания исключает 99% потерь, связанных с расчетом клиента на кассе. Купюроприемник в данных кассах оснащен идентификатором купюры на подлинность, а также сдача выдается исключая любые ошибки. Человеческий фактор, такой как усталость и невнимательность в данном случае исключается. По сути, данные магазины могут продолжать свою работу круглосуточно, так как машина не требует отдыха, однако в таком случае необходимо снова уделить значительное внимание безопасности такого графика.

Так же исключая человека из данного процесса предприятие освобождает себя от массы расходов на содержание персонала, таких как зарплата в первую очередь, налог на заработную плату, ведение графика выходов персонала на работу, опоздания, отпускные, декретные отпуска и т. д. Машина нуждается исключительно в качественном обслуживании и корректной эксплуатации.

Как показывает практика Организации данные расходы значительно меньше, чем расходы на содержание кассира.

Исходя из отчетности Организации, в распоряжении которой имеется как классический магазин, так и тестовый магазин с кассой самообслуживания, уже за первый год видна значительная разница.

За исследуемый тестовый год было выявлено, что количество потерь по сравнению с классическим магазином сократилось в 1,5 раза, это явно меньше, однако оставшиеся факторы потерь, такие как воровство клиентов, так и остались в тех же количествах, что и в обычном магазине. Интерес потребителя к необычной, оригинальной в своем роде технологии произвел значительный прирост посетителей, что в итоге отразилось на прибыли и уже в следующем году планируется точка безубыточности проекта.

Технологии постепенно заменят человеческий ручной труд, это очевидно выгоднее и эффективнее

нее. Не только в сфере торговли, но и во многих других отраслях экономики, за этим определенно будущее, однако правительству стоит озаботиться данной проблематикой, поскольку число рабочих мест будет резко сокращаться и необходимо готовить как можно более квалифицированные кадры, чтобы безработица в данном случае не привела к серьезным социально-демографическим проблемам.

Список литературы

1. Ходыкина Анна Ивановна, Трофименко Елена Николаевна УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». 2018. № 9 (60).
2. Бабинцева Елена Ивановна, Батова Ксения Михайловна ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». 2018. №10 (61).
3. Польскова Екатерина Константиновна ИСТОЧНИКИ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПРИЧИНЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИМ // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». 2018. №11 (74).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 334.754

АНАЛИЗ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ СТРУКТУРАМИ В СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ

ШАЛЯПИНА МАРИНА АНАТОЛЬЕВНАст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента
ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный университет им. И. Канта»

Аннотация: В статье рассмотрена действующая практика управления взаимодействием интегрированных структур на примере судостроительной отрасли. Выявлены основные проблемы в области управления, негативно отражающиеся на достижении ключевых показателей эффективности деятельности интегрированных структур.

Ключевые слова: интегрированная структура, судостроительная отрасль, организация управления.

ANALYSIS OF THE EXPERIENCE OF MANAGING INTEGRATED STRUCTURES IN THE SHIPBUILDING INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Shaliapina Marina Anatolievna

Abstract: The article discusses the current practice of managing the interaction of integrated structures on the example of the shipbuilding industry. The main problems in the field of management are identified that negatively affect the achievement of key performance indicators of integrated structures.

Key words: integrated structure, shipbuilding industry, management organization.

Уникальность географического положения России (территория, омываемая тремя мировыми океанами) и, как следствие, преобладание почти в три раза протяженности морских границ по сравнению с сухопутными, предопределило важную роль судостроительной отрасли в экономике страны.

Достижение заявленных Правительством России долгосрочных целей развития и модернизации российской экономики с учетом ее инновационной составляющей, невозможно без понимания принципов работы механизмов функционирования и управления одной из стратегически важных наукоемких отраслей российской тяжелой промышленности обладающей значительным ресурсным потенциалом, которой является судостроение.

Отрасль включает не только судостроительные предприятия, но и судоремонтные, научные, проектные и образовательные организации, а также предприятия, производящие комплектующих для морской техники др., что указывает на высокую степень влияния на развитие смежных отраслей.

По этой причине мировые страны, занимающие верхние строчки по уровню экономического развития, оказывают судостроению особое внимание.

Важную роль играет отрасль в национальной экономике России, в повышении обороноспособности, что объясняет прямое или косвенное участие государства в развитии судостроения.

Несмотря на тот факт, что оценка экспертами потенциала развития отрасли в стране высока, однако степень его использования не может быть оценена аналогично.

Рассмотрим подробнее положение судостроительной отрасли в современной России.

К 1990 году отечественное судостроение занимало одно из лидирующих позиций в мире. В обла-

сти гражданского судостроения страна входила в десятку самых развитых стран в этой области [1, с. 118].

Последующие кризисные явления в стране породили серьезные негативные последствия в отечественной экономике, что привело к падению доли России на мировом рынке судостроения до 0,5-0,6% (в 2016 году) в суммарном стоимостном объеме мирового экспорта продукции судостроения.

Рассмотрим отраслевые экономические показатели за период с 2012 по 2016 г.г. (таблица 1) [2, с. 12 -13].

Таблица 1

Экономические показатели по виду деятельности «Строительство и ремонт судов»

Показатели	Год					Базисный темп роста, %
	2012	2013	2014	2015	2016	
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) по крупным и средним организациям, млрд руб.	201,21	230,84	273,40	328,79	337,25	167,6
Себестоимость проданной продукции по крупным и средним организациям, млрд. руб.	199,12	215,37	242,97	285,83	320,83	161,1
Чистая прибыль (убыток) по крупным и средним организациям млрд руб.	-10,89	1,39	0,37	15,64	-4,28	-

По данным таблицы можно сделать вывод, что, несмотря на положительную динамику изменения выручки (базисный темп роста составил 167,6% в 2016 году), такая же тенденция сохраняется и по показателю себестоимости (161,1 %), что не могло не сказаться на показателе чистой прибыли, резкий рост которого в 2015 году был обусловлен девальвационным эффектом, давшим временные преимущества компаниям отрасли. Дальнейшее снижение показателя вызвано кризисными явлениями в экономике страны, приведшими к снижению спроса и финансовых возможностей государства.

Опираясь на данные Национального исследовательского университета Высшей школы экономики, можно сделать вывод о сокращении числа построенных судов, начиная с 2014 года (табл. 2) [2, с. 45].

Таблица 2

Динамика количества гражданских и военных судов, построенных в 2012–2017 гг., шт.

	Год						Темп роста, %					
							цепной					базисный
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	
Гражданские	155	173	120	87	65	64	111,6	69,4	72,5	74,7	98,5	41,3
Военные	85	140	132	113	103	86	164,7	94,3	85,61	91,18	83,5	101,2
Суммарное количество гражданских и военных судов	240	313	252	200	168	150	130,4	80,5	79,4	84	89,3	62,5

Данная тенденция отмечается как по линии гражданского, так и военного судостроения, с различием по темпам изменений (более высокие темпы падения объемов производства характерны для гражданского сегмента). Базисный темп роста по показателю количества построенных военных судов (101,2 % в 2017 году) указывает лишь на незначительные положительные его изменения по сравнению с 2012 годом.

Похожая ситуация наблюдается при анализе изменений совокупного тоннажа за этот же период (табл. 3) [2, с. 46].

Таблица 3

Динамика совокупного тоннажа гражданских и военных судов, построенных в 2012 – 2017 гг., тыс. тонн

	Год						Темп роста, %					
							цепной					базисный
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2013/ 2012	2014 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2012
Тоннаж гражданских судов	515,9	352,7	335,1	136,3	158,7	184,1	68,4	95,0	40,6	116,4	116,0	37,1
Тоннаж военных судов	20,9	146,1	79,1	75,9	54,6	40,5	699,0	54,14	95,9	71,9	74,2	193,8
Совокупный тоннаж	536,8	498,8	414,2	212,2	213,3	224,6	92,9	83,0	51,2	100,5	105,3	41,8

По данным таблицы можно отметить, сокращение показателя, характеризующего совокупный тоннаж гражданских и военных судов, построенных за период с 2013 по 2015 гг. Рост показателя, указывающего на динамику изменения тоннажа в гражданском судостроении в 2016 и 2017 гг. объясняется увеличением среднего размера построенных судов.

Возрастная структура гражданских морских судов [3, с. 67], по состоянию на конец 2017 года представлена в таблице 4.

Таблица 4

Возрастная структура гражданских морских судов за период 2005 - 2017 гг., %

Возраст судна, лет	2005	2010	2015	2016	2017
До 5 лет	3,1	4,8	8,6	8,2	7,9
6-10	3,6	3,4	5,6	6,4	6,2
11-15	14,1	2,4	3,9	4,3	5,0
16-20	23,7	12,7	5,3	4,2	4,8
21-25	22,0	26,0	17,7	14,7	11,8
26-30	17,4	22,0	24,5	24,7	24,1
Более 30	16,1	28,7	34,4	37,5	40,2

Анализ показал резкое устаревание морских судов за анализируемый период. Если в 2005 году 45,7% составляли суда возрастом 16-25 лет, то в 2017 г. 40,2 % более 30 лет. Однако, следует отметить, увеличение почти в 2,5 раза доли судов возрастом до 5 лет по сравнению с 2005 годом. К сожалению, наблюдается отрицательная динамика «омоложения» судов. Так в 2014 году было построено -

252 судна, в 2015г.-200 судов, в 2016 -168 судов, в 2017 -150 судов. В то же время растет импорт судов с 1,42 млрд. долларов в 2014 году, до 2.37 млрд. долларов в 2017 г.

Одной из причин, объясняющей данную ситуацию является режим ограничений, введенный рядом стран по отношению к России. Однако, несмотря на то, что переход на импортозамещение требует дополнительного времени, цепные темпы роста показателя «построено судов» за период с2015г. по 2017г. (84% и 89%) позволяют сделать вывод о, хоть и медленном, но выходе отрасли из кризиса, а так же о перспективных возможностях роста отечественного судостроения и судоремонта по причине текущего недооснащения и высокой степени износа судов.

Так же следует отметить и рост экспорта за этот же период, но гораздо меньшими темпами (0,73 млрд. в 214 г. и 0,95 млрд. в 2017 г.) [2, с.4].

Если же рассматривать ситуацию в отношении гражданского и военного судостроения отдельно, то можно сделать вывод о том, что процесс снижения темпов производства данных сегментах различен (цепные темпы роста за 2017 год по отношению к 2016 году составили 83,4% для гражданского и 98% для военного судостроения).

Это объясняется традиционно высокой в нашей стране степенью участия государства в деятельности военного сегмента, при активной поддержке которого удалось практически остановить падение показателя.

Следует отметить, что и улучшение ситуации в гражданском сегменте происходит не без участия государства. Так растущий спрос на суда ледового класса вызван не рыночной ситуацией, а поддержкой государства в виде реализации приоритетных проектов по освоению Арктического шельфа и развитию судоходства по Северному морскому пути.

Однако, несмотря на наличие перспективных сегментов на внутреннем рынке, большая доля заказов на строительство судов осуществляется за рубежом.

В частности Республика Корея, Япония и, выходящий в лидеры Китай, являются достаточно серьезным препятствием на пути отечественных судостроительных и судоремонтных предприятий по удовлетворению потребностей российских предприятий в своей продукции [4, с. 25].

Отечественные судостроительные предприятия, работавшие ранее на региональных рынках сбыта, объясняют существенное сокращение собственного производства различными причинами, важнейшими из которых являются: устаревшее оборудование и высокая цена, вследствие чего российские покупатели предпочитают закупать суда за рубежом.

Следует отметить и собственный вклад отечественных судостроителей в формирование высокой цены на свою продукцию. Так анализ индекса цен по виду деятельности «Строительство и ремонт судов» показывает резкий скачок цен на продукцию отечественных судостроителей в 2015 году. Можно предположить, что основанием для назначения цены в большем объеме по отношению к издержкам, явилась девальвация национальной валюты в 2015 году [2, с. 13].

Однако этот же период характеризовался и ростом инвестиций крупными и средними организациями отрасли в основные фонды в 2016 году до 26,4 млрд руб. (темп роста за период с 2014 года составил 120%), что указывает на попытку предприятий отрасли модернизировать свою материальную базу.

Следует отметить, что увеличение чистой прибыли и рентабельности носило краткосрочный характер, сменившись уже в 2016 году резким снижением этих показателей, указывающим на снижение количества заказов и, следовательно, объемов производства.

Стратегия развития отрасли в течение долгого времени обсуждалась в Правительстве, поставившего еще в 2007 году амбициозные цели: «вернуть отечественного заказчика на российские заводы» и увеличить российскую долю судов на мировом рынке до 3-5%. Для осуществления этих намерений была разработана стратегия развития судостроительной промышленности и ряд федеральных целевых программ (таблица 5).

Таблица 5

Стратегические и программные документы судостроительной отрасли в РФ

Год	Нормативно - правовые акты	Цели
2007	«Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу» «Комплексный план действий...» по реализации указанной Стратегии».	Обеспечение вклада судостроительной промышленности в решение ряда приоритетных общенациональных и народно-хозяйственных задач современного этапа экономического развития России. В их числе: - повышение обороноспособности страны; - повышение конкурентоспособности и качества продукции судостроения; - ликвидация критического научно-технического отставания от промышленно развитых стран мира; - формирование рыночно-ориентированных бизнес-структур нового поколения на основе развития взаимодействия государства и частного бизнеса (государственно-частного партнерства) и т.д.
2007	Федеральная целевая программа "Развитие оборонно-промышленного комплекса на период 2007 - 2015 годов.	Техпереворужение ключевых промышленных объектов, а также стендовой базы в научноисследовательских институтах и конструкторских бюро, участвующих в реализации государственного оборонного заказа и Государственной программы вооружения на 2007- 2015 годы. В рамках указанной программы был реализован план научно-исследовательских и опытноконструкторских работ, включавший работы по 18-ти критическим промышленным технологиям в сфере кораблестроения.
2008	Федеральная целевая программа «Развитие гражданской морской техники на 2009 - 2016 годы».	Развитие отечественного научно-технического и проектного потенциала и создание условий для выпуска конкурентоспособной гражданской морской техники, обеспечивающих принципиальное изменение стратегической конкурентной позиции гражданского судостроения России и завоевание к 2016 году значительной доли мирового рынка продаж.
2008	Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010 - 2021 годы)».	Развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике; повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения; повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транзитного потенциала страны; повышение комплексной безопасности и устойчивости транспортной системы; улучшение инвестиционного климата и развитие рыночных отношений на транспорте и т.д.
2012	Государственная программа «Развитие судостроения на 2013 - 2030 годы».	Достижение принципиального улучшения стратегической конкурентной позиции судостроения России в мире и обеспечение возможности полного удовлетворения потребностей государства и отечественного бизнеса в современной продукции судостроения.

Продолжение таблицы 5

Год	Нормативно - правовые акты	Цели
2016	Государственная программа Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2016 - 2020 годы».	Повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе реализации инновационного потенциала и стимулирования развития оборонно-промышленного комплекса.
2017	Государственная программы Российской Федерации «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений на 2013 - 2030 годы».	Увеличение объемов производства гражданских судов и морской техники на отечественных судостроительных и судоремонтных предприятиях в 5 раз по отношению к 2013 году, а также достижение уровня локализации производимой продукции судостроения до 70%. Доля российского гражданского и военного судостроения на мировом рынке будет составлять 2% и 16% соответственно.
2019	Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2035 года	Обеспечение создания современной продукции судостроения за счет достижения к 2035 году 80 процентов загрузки основных производственных фондов организаций отрасли, увеличения в 2,2 раза объема производства при одновременном росте в 2раза производительности труда и повышения доли стоимости отечественной продукции в стоимости конечной гражданской продукции до 75 %.

Для реализации вышеуказанных целевых программ были созданы интегрированные структуры, в рамках которых осуществляется совместная деятельность научно-исследовательских и промышленных организаций по направлениям в большей степени военного и в меньшей гражданской судостроения для обеспечения интересов государственных и иных заказчиков.

Лидером из них является акционерное общество «Объединенная судостроительная корпорация» (далее ОСК), со 100% акций, находящихся в федеральной собственности (таблица 6) [5, с.8].

Таблица 6
Производственные показатели крупнейших российских судостроительных компаний в 2015-2017 гг.

	ОСК	Ак Барс	Трансшип	Калашников	UCL Holding	AEON Corp.	Тетис	Прочие	Итого по РФ
Количество сданных судов (2015-2017 гг.)	82	13	9	6	15	13	5	167	310
Стоимость сданных судов, млрд. руб.:									
2015 г.	82,7	8,94	1,48	-	2,14	0,41	0,3	21	117
2016 г.	86	8,95	1,56	2,5	3	0,06	0,1	36,33	138,5
2017 г.	64,8	4,25	2,15	1,8	1,61	0,46	0,1	21,83	97

На долю ОСК, по различным оценкам, приходится до 80% всего объема реализуемых в России судостроительных проектов. В годовом отчете корпорации за 2017 год указывалось, что в ее состав входит 41 предприятие. В том числе 21 судостроительных и судоремонтных предприятий, 13 проектно-конструкторских и научно-исследовательских бюро, 9 прочих предприятий, 4 машиностроительных

предприятия Производственные активы ОСК разделены по географическому принципу на четыре основных центра: Северный центр судостроения и судоремонта (Северодвинск), Западный центр судостроения (Санкт-Петербург и Калининград), Дальневосточный центр судостроения и судоремонта (Владивосток) и Южный центр судостроения и судоремонта (Астрахань).

Второе место в рейтинге крупнейших судостроительных компаний занимает АО «Судостроительная Корпорация «Ак Барс»».

В состав корпорации входят 10 предприятий и организаций, на которых трудятся более 10 тысяч человек. Объемы производства корпорации достигают 38,5 млрд. руб. [6].

Заявляя в качестве стратегической цели развития увеличение в 2,5 раза объемов производства к 2025 году, корпорация формулирует следующие задачи:

- повысить долю рынка отечественного судостроения до 20%;
- увеличить долю собственного производства в судостроении до 50%;
- увеличить долю гражданских судов в общем портфеле заказов до 30% и до 50% к 2030 году;
- расширить присутствие на зарубежных рынках.

Решение поставленных задач предполагается с помощью освоения новых видов продукции с применением современных технологий. Это позволит корпорации не только закрепить свои позиции на внутреннем рынке, но и увеличить конкурентоспособность на зарубежных рынках.

Якорным предприятием корпорации является АО «Зеленодольский завод им. А. М. Горького». В состав корпорации так же входят:

- ОАО «Казанский завод «Электроприбор» (производство оптического и электронного оборудования);
- ООО «ВолгаТатСудоремонт» (судоремонт), ООО «Ак Барс Металл» (производство строительных металлоконструкций);
- ООО «Адриа Винч Зеленодольск» (проектирование и производство высокотехнологичного оборудования для судостроительной отрасли, деревообрабатывающей и горнодобывающей промышленности) и др. [6].

В феврале 2019 года судостроительная корпорация «Ак Барс» приступила к реализации проекта по созданию судоходной компании, создавая этим рынок сбыта для построенных в республике Татарстан гражданских судов.

Третье место в рейтинге Infoline занимает вертикально интегрированный холдинг «Трансшип», включающий в себя конструкторское бюро, судоходную компанию и судостроительную верфь «Краншип», специализирующуюся на производстве буксиров.

На четвертом месте рейтинга находится, входящий в корпорацию «Ростех» концерн «Калашников», выпускающий малотоннажные суда военного и гражданского назначения длиной до 50 метров. С 2015-2018 гг. концерн владеет долями в судостроительных предприятиях АО «Рыбинская верфь», АО «ССЗ «Вымпел» и ООО «Верфь братьев Нобель».

На пятом месте находится UCL Holding АО «Окская судовой верфь», входящая в состав дивизиона VBTH международной транспортной группы UCL Holding. Специализируется судовой верфь на производстве *нефтеналивных и сухогрузных среднетоннажных судов смешанного плавания, контейнеровозов, барж*, в большей части для внутренних потребностей холдинга.

Рассмотрим подробнее организацию управления ОСК, считая, что выявленные проблемы лидера в определенной степени присущи всем игрокам на рынке судостроительной отрасли Российской Федерации. Структура управления АО ОСК представлена на рисунке 1 [6].

Высшим органом управления АО «ОСК» является Общее собрание акционеров. Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью АО «ОСК», решает вопросы стратегического развития, планирования финансово-хозяйственной деятельности и осуществляя контроль за реализацией планов.

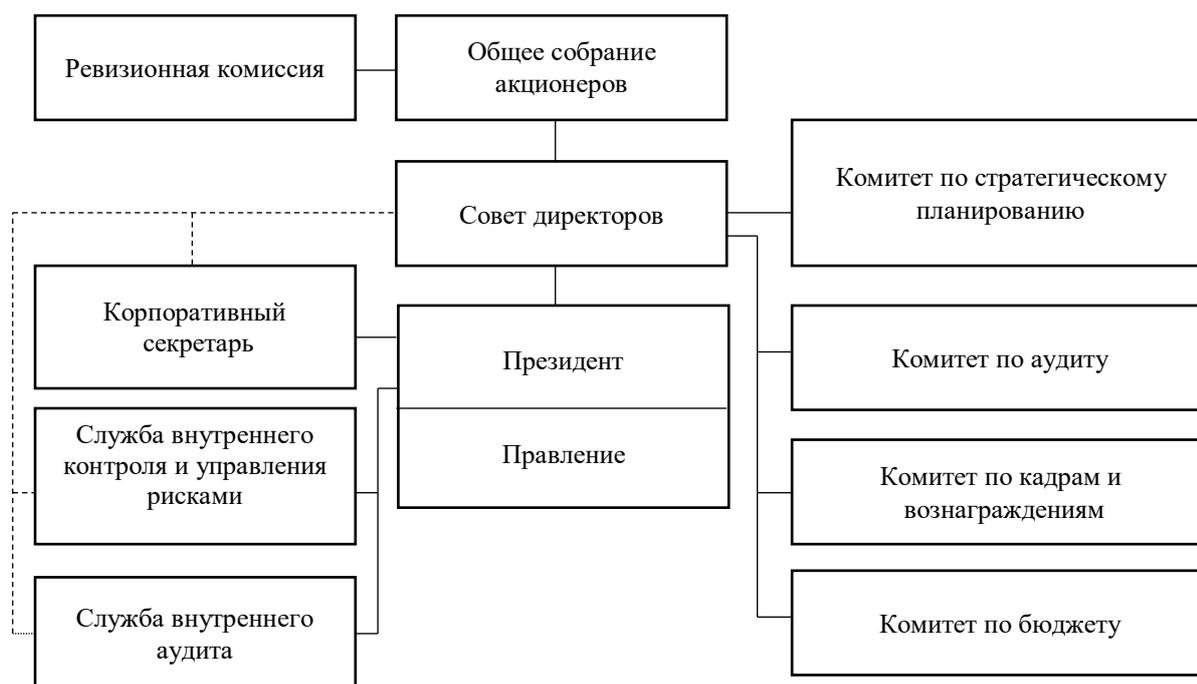


Рис. 1. Структура органов управления и контроля АО «ОСК»

Свою деятельность Совет Директоров осуществляет посредством комитетов:

- по стратегическому планированию, функцией которого является обеспечение участия Совета директоров в разработке и корректировке стратегических целей и определении приоритетных направлений деятельности АО «ОСК»;
- по аудиту, осуществляющему множество функций: от контроля за проведением открытого конкурса на право заключения договора об оказании аудиторских услуг, до подготовки предложений по совершенствованию процедур внутреннего аудита;
- по кадрам и вознаграждениям, отвечающего за обеспечение деятельности АО «ОСК» квалифицированными кадрами и разработке стимулов, побуждающих к эффективному труду;
- по бюджету, обеспечивающего участие Совета директоров в планировании финансово-хозяйственной деятельности и соответствующем контроле;

Правление и Президент, являющиеся коллегиальным и исполнительным органом соответственно, осуществляют руководство текущей деятельностью АО «ОСК».

Ревизионная комиссия осуществляет контроль финансово-хозяйственной деятельности АО «ОСК».

Служба внутреннего контроля и управления рисками осуществляет деятельность, целью которой является минимизация потенциальных угроз по пути к достижению целей развития АО «ОСК». Основными функциями данной службы управления являются: организация взаимодействия между всеми участниками процесса управления рисками, включая оценку рисков и разработку планов и мероприятий по их управлению, решение задач риск-менеджмента (анализ результатов деятельности по реализации вышеуказанных мероприятий).

Внутри системы управления выделяют три уровня (стратегический, тактический и операционный), несущих ответственность за решения в данной сфере:

- на первом уровне управление рисками возлагается на Президента, Комитет по аудиту и Совет директоров;
- на втором уровне вопросами организации управления рисками занимается Служба внутреннего контроля и управления рисками;
- на третьем уровне управление осуществляется владельцами риска.

Функциями службы внутреннего аудита являются защита прав и законных интересов акционера, а также повышение эффективности деятельности корпорации, обеспечение сохранности активов, совершенствование процессов корпоративного управления, включая управление рисками и контроля, надзор за соблюдением законов, нормативных правовых актов и т. д. [6].

Проанализируем ключевые показатели эффективности (КПЭ) деятельности АО «ОСК» за 2016-2017 гг. (приложение Ж).

Из анализа видно, что, если брать во внимание изменение фактических данных за 2018 год по отношению к 2017 году, то показатели характеризующие выручку от реализации и выполнение контрактных обязательств в 2018 году не были достигнуты. Причинами невыполнения является влияние ряда внешних и внутренних факторов, основными из которых являются:

- изменение порядка финансирования государственного оборонного заказа, что повлекло увеличение заемных средств;
- устаревание технической базы, недозагрузка производственных мощностей, вследствие, снижения объемов заказов, что привело к росту себестоимости продукции и снижению ее конкурентоспособности;
- длительный срок согласования новых образцов техники;
- нарушения со стороны партнеров графиков по срокам поставки необходимых для производства конечной продукции ресурсов.

Остановимся подробнее на последнем пункте, так как именно с ним связаны срывы сроков строительства судов ввиду нехватки собственных ресурсов. Факторы, вызывающие данную проблему и варианты возможного ее решения, представляют интерес в контексте темы данного исследования.

Выделим причины этого явления:

- предприятия входящие в АО «ОСК» не замыкают полную технологическую цепь;
- в аппарате управления корпорацией отсутствуют звенья, отвечающие непосредственно за состояние ресурсов, что не способствует формированию достаточной степени взаимодействия с предприятиями смежных отраслей и, в итоге, приводит к срыву поставок. Это влечет за собой нарушение контрактных обязательств по срокам исполнения заказов.

Данный факт указывает на ограниченные возможности существующей структуры управления и использовать ресурсы с максимальной отдачей.

Следует отметить, что АО «ОСК» приступила к работе по созданию корпоративной информационной системы в области управления материально-техническим обеспечением заказов по строительству как гражданских, так и военных судов, что улучшит ситуацию по контролю за обеспечением ресурсами процесса изготовления конечной продукции, но не решит проблему в целом [6].

Принимая во внимание факт наличия такой крупной корпорации на рынке отечественного судостроения как АО «ОСК» и существующие тенденции дальнейшего укрупнения игроков можно сделать вывод о повышении уровня монополизации рынка до уровня, характеризующего его как высококонцентрированный, что приводит к нарушению работы рыночных конкурентных механизмов и не соответствует интересам как потребителей, так и государства. Альтернативным вариантом, на наш взгляд, является создание судостроительных кластеров и организация взаимодействия между кластерами как в одной (судостроение), так и взаимодополняющих отраслях промышленности. Это позволит создать полную технологическую цепочку по производству конечной продукции, обеспечит участникам новые перспективы для развития и положительно скажется на развитии отраслей и социально-экономическом положении регионов.

Список литературы

1. Тактаров Г.А., Набиев Р. А., Кондрицкий М.А. Анализ состояния и тенденций развития судостроительно-судоремонтной отрасли Российской Федерации // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2013. № 2. С. 118–120.

2. Бутов А.М. Рынок продукции судостроения 2018 год/ Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dcenter.hse.ru/data/2018/06/03/1150234849/Рынок%20продукции%20судостроения%202018.pdf>
3. Транспорт в России 2018.: стат. сб./ М.: 2018. - С. 67
4. Осипов В. А., Астафурова И.С., Жилина Л.Н. Проблемы развития судостроительно-судоремонтного комплекса Дальнего Востока России [Текст]: монография. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. - 219 с.
5. Веденева А. Рубли сошли со стапелей. Российское судостроение выросло в цене // Газета «Коммерсантъ» №53 от 27.03.2019, стр. 8 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3924294?query=рейтинг%20infoline> (дата обращения: 03.04.2019)
6. Акционерное общество «Объединенная судостроительная корпорация» Годовой отчет 2018. № 424-р от 30.06.2019// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=12347&type=2> (дата обращения 15.08.2019)

УДК 330

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

ГОРОБЕЦ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

*Научный руководитель: Тюкавкин Николай Михайлович**д.э.н., профессор**Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева*

Аннотация: Данная статья посвящена методологическому инструментарию оценки эффективности функционирования корпоративной финансовой системы, в целях выявления эффективности внедрения индивидуальной финансовой системы на уровне корпорации. Данный подход сможет адаптировать финансовую политику компании к специфике её экономической деятельности.

Ключевые слова: корпоративная финансовая система, оценка эффективности, финансовая политика, корпоративное развитие.

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL TOOLS FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE CORPORATE FINANCIAL SYSTEM

Gorobets Yulia Alexandrovna*Scientific adviser: Tyukavkin Nikolai Mihailovich*

Annotation: This article is devoted to the methodological tools for assessing the effectiveness of the corporate financial system, in order to identify the effectiveness of the implementation of an individual financial system at the corporate level. This approach will be able to adapt the financial policy of the company to the specifics of its economic activities.

Key words: corporate financial system, performance evaluation, financial policy, corporate development.

Рационально выстроенная корпоративная финансовая система может определяться как дополнительный фактор улучшения конкурентоспособности компании на рынке. Необходимо уделить внимание разработке внутренней документации организации, регулирующей локальные направления работы финансовой системы корпорации, например, необходимо вести учет производственного планирования, при этом его результаты должны быть доведены до сведения всех тех сотрудников, которые связаны с производственной деятельностью корпорации.

Оценка эффективности направлений корпоративной финансовой системы может отражать успешность деятельности компании, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Необходимо своевременно рассчитывать основные показатели ликвидности, рентабельности, оборачиваемости и

показатели финансовой устойчивости, чтобы управлять финансовой ситуацией в компании и вовремя принимать мероприятия по её стабилизации [1, с. 21]

В финансовой политике любой корпорации важна финансовая стратегия - долгосрочный курс финансовой деятельности, рассчитанный на перспективу развития, предполагающий решение экономических задач развития корпорации. В процессе разработки финансовой стратегии определяются необходимые тенденции развития экономической деятельности, описываются принципы экономических отношений корпорации с государством, то есть её налоговая политика, а также отношения с поставщиками, покупателями и инвесторами, т.е. стратегия определяет выбор альтернативных путей развития корпорации в финансовом плане. У стратегии должны быть определенные цели и задачи, предназначенные конкретно для деятельности корпорации, например, цель финансовой политики «Роскосмоса» - обеспечение оборонной промышленности и развитие научного потенциала. Задачи финансовой политики заключаются в сохранении функционирования дочерних организаций, которым корпорация оказывает финансовую помощь. На долгосрочный период – это реализация космической программы.

Если говорить конкретно о финансовых направлениях развития, необходима разработка учетной и налоговой политики, необходима стабилизация управлением основным капиталом и амортизационной политики. Для компании также характерно внедрять управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью, а также ценовой политикой.

Для реализации финансовой политики необходимо:

- определение периода реализации финансовой стратегии;
- анализ финансового состояния корпорации;
- формирование стратегических целей и задач в области денежного оборота и финансов;
- определение системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии;
- оценка разработанной финансовой стратегии по параметрам плана, оптимальности концепции управления, контроля.

Эффективность финансовой политики состоит и в том, насколько безболезненно для производства и обращения, эти суммы мобилизованы и насколько результативно потрачены. От этого зависят возникновение, наличие, масштабность укрепления, или отсутствие в экономике корпораций реальных предпосылок для повышения экономической и финансовой эффективности проводимой политики.

Правильно выбранный метод начисления амортизации играет важную роль в управлении финансами: помимо обеспечения стабильности и предсказуемости финансового результата, он позволяет по возможности избежать лишних затрат инвестиционных ресурсов, выполняя, таким образом, контрольную функцию. Таким образом, оценка эффективности функционирования корпоративной финансовой системы может быть определена по анализу бухгалтерской отчетности, где будут выявлены основные финансовые показатели.

Необходимо провести анализ показателей двух компаний по общим правилам ликвидности, где:

- 1) $A1 > П1$ (свидетельствует о платежеспособности компании, срочные обязательства могут быть покрыты);
- 2) $A2 > П2$ (организация может быть платежеспособной в краткосрочном периоде);
- 3) $A3 > П3$ (может быть платежеспособной на период средней продолжительности одного оборота оборотных средств);
- 4) $A4 < П4$ (соблюдение минимального условия финансовой устойчивости, наличие у компании собственных оборотных средств) [2, с. 569].

Проведем в качестве примера сравнение ликвидности российских компании «Роскосмос» и «Прогресс», схожих по своей деятельности и продукции.

Тем самым, можно было бы определить эффективность финансовой деятельности подобным экспресс-методом, где видно, что «Роскосмос» имеет явное преимущество в финансовой политике, нежели компания «Прогресс».

Таблица 1

Сравнение группировок «Роскосмос» и «Прогресса» за 2018 г.

«Роскосмос»			«Прогресс»		
AA1	<	ПП1	AA1	<	П1
AA2	>	ПП2	AA2	>	П2
AA3	>	ПП3	AA3	<	П3
AA4	>	ПП4	AA4	>	П4

В целом, если у компаний будет одинаковый результат по группировки активов и пассивов, можно будет произвести более углубленный анализ экономической деятельности. В этом и заключается весь авторский сравнительный метод.

Список литературы

1. Рыкова И.Н., Кораблев Д.В., Губанов Р.С. // Корпоративные финансы, выпуск №1 (38). «Оценка влияния факторов на финансовые результаты деятельности промышленных компаний России с учетом государственной поддержки отраслевой экономики», 2017, – с. 21
2. Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика. Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2015. - 569 с.
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность АО РКЦ "ПРОГРЕСС". URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/organization/1146312005344-ao-rkc-progress/buhgalterskaya-otchetnost>
4. Годовой отчет государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» за 2018 год. URL: <https://www.roscosmos.ru/media/img/2019/august/godovoi.otcet.goskorporazii.roscosmos.2018.g..pdf>
5. Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности. URL: <https://poisk-ru.ru/s14853t2.html>

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ И ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ

ОСАДЧУК ПОЛИНА ВЛАДИМИРОВНА

Магистрант

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Научный руководитель: Тюкавкин Николай Михайлович

д.э.н., профессор

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Аннотация: Данная статья посвящена вопросу иностранного инвестирования в России. Существует множество проблем, связанных с иностранным инвестированием, которые начались еще в 2014-м году с присоединением Россией Крыма. Многие зарубежные компании вывели свои капиталы из страны из-за санкционной политики против России. С тех пор данная проблема назревает с каждым годом все больше и больше.

Ключевые слова: Импортзамещение, санкции, иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность, проблемы инвестирования.

PROBLEMS OF FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIA AND THE TENDENCIES OF THEIR DEVELOPMENT

Osadchuk Polina Vladimirovna*Scientific adviser: Tyukavkin Nikolai Mihailovich*

Annotation: This article is devoted to the issue of foreign investment in Russia. There are many problems associated with foreign investment, which began back in 2014 with the accession of Crimea by Russia. Many foreign companies removed their capital from the country due to the sanctions policy against Russia. Since then, this problem has been brewing more and more every year.

Key words: Import substitution, sanctions, foreign investment, investment activity, investment problems.

Особенность инвестиционной привлекательности России, с точки зрения иностранных инвесторов заключается в том, что в государстве качественно налажено функционирование отраслей тяжёлой промышленности: металлургии, машиностроения, химической и нефтедобывающей. Инвесторы из-за рубежа предпочитают направлять свой капитал на развитие российских предприятий, принадлежащих данным отраслям [1].

Россия считается сырьевым государством, что является дополнительным стимулом для вложения капитала зарубежными инвесторами. Кроме того, государство имеет налаженную и развитую транспортную и производственную инфраструктуру, позволяющую сокращать стоимость транспортировки ресурсов для производства и готовую продукцию к конечному потребителю.

В российской практике существует чрезмерное вмешательство органов исполнительной власти в функционирование экономики. Также актуальной является проблема наличия барьеров для инвесто-

ров, формируемых сложными бюрократическими процедурами. Налоговая политика в стране создает проблему риска для инвестора при вложении инвестиций в российское производство из-за больших налоговых ставок.

Главным препятствием формирования высокого инвестиционного рейтинга России считается коррупция, подразумевающая непрозрачность выбора приоритетных инвестиционных проектов, оформление документов и распределение финансов. Коррупция также препятствует целевому использованию бюджетных средств.

Нельзя также не сказать о недостаточном уровне деловой бизнес-культуры и низкой производительности труда. По этим показателям Российская Федерация серьезно уступает своим западным иностранным партнерам.

Отрицательное влияние на инвестиционный климат оказывают санкции, введенные против России западными странами. Суть санкций заключается в запрете инвестиционной деятельности со стороны западных стран, связанной с важными отраслями экономики России. В условиях санкций существует запрет на снабжение российских производств современными западными технологиями, который действует на крупные корпорации, связанными с добычей нефти и газа, а также с крупными сырьевыми организациями. Тем самым, с 2014 года инвестиционный климат ухудшается, поскольку деятельность компаний, которая сотрудничает с Россией, может подвергнуться санкциям западных стран.

Тем не менее, всемирная пандемия способствует снятию санкций с России, и политика государства в области санкций должна быть нейтральна, или же положительна к примирению с Европой и Америкой. Механизм улучшения контакта с Россией заключается в том, что санкции ограничивают международные усилия против пандемии, ухудшают процесс взаимопомощи между странами, а также способствуют ограничениям разработки вакцины и проведению её разработок.

Еще одна проблема инвестиционного климата страны, вызванная санкционной политикой - закрытие доступа отечественных корпораций к долгосрочным кредитам, так как российские банковские структуры зависимы от международных платежных систем. Существенно и влияние ограничений финансовой свободы отечественных компаний на западе. Российские активы за рубежом были заморожены в некоторых странах, а доступ к инвестиционным проектам для них также подвергся существенным барьерам и ограничениям. Также было приостановлено военное сотрудничество с Россией [2, с. 10].

По сравнению с досанкционным периодом, доля иностранных инвестиций в Российской экономике снизилась, что стимулирует развитие отечественного внутреннего рынка, при положении которого происходит развитие новых технологий, а также развитию специализации отечественного населения. При всем этом, российское производство не может полноценно обеспечить внутренний рынок такими же качественными товарами, что и были раньше. В этих условиях, государство должно создавать условия безопасности и понижения риска инвестиций в экономику, что может способствовать улучшению инвестиционного климата [3].

Повысить уровень российской инвестиционной привлекательности можно с помощью проработки проблем, и оперативном реагировании на них. Улучшения в данной сфере можно добиться путем борьбы с бюрократией и коррупцией, снижением налогов для иностранных инвесторов, отхода от советского стиля управления бизнесом и развитием международного опыта ведения корпоративной культуры, а также необходимо провести работу с точки зрения права [4].

Необходимо снизить количество предоставляемых документов, обойдясь финансовыми отчетами иностранных компаний, регистрации в налоговой службе, а также соглашениями и договорами с российскими компаниями, собирающиеся сотрудничать между собой. При этом, необходимо выработать особую систему, регулирующую вклад иностранных инвестиций в сырьевую промышленность, где необходимы будут дополнительные разрешения от правительственных органов.

Корпоративная культура многих российских компаний также не способствует привлечению инвестиций из-за рубежа, так как за последние 30 лет многие компании, так и не перешли на полностью демократические ценности ведения бизнеса. В российской практике пока еще достаточно сложно выделить четкие типы корпоративной культуры фирмы, так как у многих компаний тип их культуры только

формируется. При чем, крупные компании стараются внедрять в свои корпоративные ценности западные механизмы, а средние фирмы застряли в переходном положении корпоративной культуры начала нулевых годов. Здесь нужно прибегнуть к опыту ведения корпоративной культуры западных компаний, развивая внутренние механизмы для привлечения иностранных инвесторов. Здесь необходимо заниматься контактами менеджеров с иностранными компаниями, а также составления выгодных условий вложений зарубежных фирм в свои инвестиционные проекты.

Таким образом, вышеописанные мероприятия будут способствовать эффективному развитию инвестиционной привлекательности для России, решая все актуальные проблемы, существующие на сегодняшний день.

Список литературы

1. Инвестиционная привлекательность Российской Федерации. URL:
2. <https://kudainvestiruem.ru/investitsionnye-instituty/investicionnayaprivlekatelnost-strany.html>
3. Боркова Е.А. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России / Е.А. Боркова, Ю.И. Буравилина, А.А. Сенчило // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №10. – С. 9-12.
4. Влияние финансовых санкций на привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику. URL: <https://mgimo.ru/upload/iblock/016/vliyanie-finansovyh-sankcij-na-privlechenie-inostrannyh-investicij-v-rossijskuyu-ehkonomiku.pdf>
5. Правовое регулирование иностранных инвестиций. URL: <https://danilovpartners.com/ru/publikacii/pravovoe-regulirovanie-inostrannyh-investicij-v-rossii/>
6. Уход от импортозамещения к экспорту открывает России доступ к мировому рынку. URL: https://news.rambler.ru/other/40368212/?utm_content=news_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И СПОСОБЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

ЕВПЛОВА ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА,

к.п.н., доцент

ИРТУГАНОВА РЕНАТА АСЕЛБЕКОВНА

Студент

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

Аннотация. В данной статье проанализированы текущие проблемы, с которыми сталкивается российское сельское хозяйство и выработаны актуальные способы ее преодоления. Автор убежден, что для разрешения данной проблемы необходимы меры поддержки со стороны государства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, крестьянско-фермерские хозяйства, зерновые культуры

PROBLEMS OF AGRICULTURE IN RUSSIA AND METHODS OF OVERCOMING THEM

Evplova Ekaterina Viktorovna,
Irtuganova Renata Aselbekovna

Annotation. This article analyzes the current problems faced by Russian agriculture and develops urgent ways to overcome it. The author is convinced that in order to solve this problem, support measures from the state are needed.

Key words: agriculture, agricultural products, peasant farms, grain crops.

Основной задачей сельского хозяйства является обеспечение продовольственной оснащенности страны. Сельское хозяйство является одним из самых жизненно необходимых секторов экономики, которое находится в прямой зависимости от финансового состояния нашей страны. К сожалению, ряд мировых экономических кризисов отрицательно повлияли на развитие экономики в России, обеспечили нестабильность в финансовом секторе экономики, в частности банковской сфере, а значит, и болезненно отразились на развитии сельского хозяйства страны [1, с.21].

Также необходимо отметить, что экономический кризис, сразивший Россию в 2014 году, когда страна была обременена гнетом экономических санкций со стороны США и европейских стран, отразился положительно на развитии сельского хозяйства государства [2, с.61].

Дело в том, что себестоимость сельскохозяйственной продукции в европейских странах ниже, чем в России. Это позволило данным странам занять большую часть рынка при сбыте своей продукции: мяса, овощей, фруктов, минеральных удобрений, семян картофеля, зерновых культур. Благодаря импортозамещению наши сельскохозяйственные производители быстро приспособились в возникших экономических реалиях. Первым делом были созданы благоприятные условия для сбыта своей продукции, что позволило сельскохозяйственным предприятиям увеличить производство собственной продукции. Агропромышленные комплексы, фермеры и другие мелкие производители стали расширять посевные площади, что способствовало увеличению выпуска сельскохозяйственной продукции. В целом это положительно отразилось на дальнейшем развитии экономики страны.

Для наглядности рассмотрим реальные цифры. В 2015 году импорт продовольственного и сель-

скохозяйственного сырья в нашей стране значительно сократился, а экспорт, наоборот, увеличился почти на 30%, и уже к 2016 году приоритетной экспортной продукцией российского хозяйства являлись: свиное и птичье мясо, зерновые культуры, растительные масла и морепродукты. По последним данным на 2020 год повышение урожая зерновых культур достиг 100 млн.т., при спросе в 70 млн.т. зерна [3].

Данный опыт страны положительно отразился на дальнейшем становлении экономики нашей страны, но стоит отметить, что одного шага недостаточно. Для дальнейшего развития сельского хозяйства России необходимо вместе с тем и внедрение рынка сбыта продукции внутри страны, и без государственных мер поддержки здесь не обойтись.

Прежде всего, мы хотим заострить внимание на мелких и средних крестьянско-фермерских хозяйствах, которые особенно нуждаются в государственной поддержке. Проблема в том, что крупные инвесторы заинтересованы в развитии крупных агропромышленных комплексах, а мелкие сельскохозяйственные производители остаются без внимания и инвестиций соответственно, что препятствует их дальнейшему развитию [4]. Но если взять во внимание, что таких мелких производителей у нас по стране очень много, то, при благоприятном их инвестировании, в совокупности они могли бы произвести очень много качественной сельскохозяйственной продукции, которая обеспечит достойную конкуренцию на продовольственном рынке, что в дальнейшем повлечет за собой снижение цен на продовольствие внутри страны.

Мы считаем, что необходимы и условия для реализации продукции мелких производителей. Государственным властям следует как можно скорее внедрить сеть продовольственных ярмарок и рынков с развитой инфраструктурой хранилищ и холодильников, где мелким фермерским хозяйствам можно напрямую, без посредников, реализовывать свою продукцию, так как крупные торговые сети не желают работать с мелкими производителями. И размещаться такие рынки и ярмарки должны не где-то на окраинах городов, а там, где существуют удобства в перемещении и нахождении потребителей - в непосредственной близости от спальных районов, тем самым обеспечив шагovou доступность населению.

Также следует обратить внимание на опыт экономики Советского Союза, т.к., полагаем, в условиях нынешних рыночных отношений это очень даже кстати. Мы хотим сказать о потребительских союзах, которые существовали в тот период времени и были созданы специально для населения с целью реализации с личного подворья продукции, а именно: овощей, молочных изделий, мяса, меда [3] и т.д. В условиях плановой экономики это был «островок рыночных отношений». Данный опыт обрел практическую и эффективность со времен новой экономической политики (НЭП), существовавшей в 20х годах прошлого столетия, где имели место быть специальные заготовительные пункты для приема сельскохозяйственной продукции. В потребительских союзах была создана сеть продовольственных баз для хранения, переработки и реализации всей продукции. В таком случае, в условиях нехватки продуктов, райпотребсоюзы играли существенную роль в обеспечении населения качественными продуктами питания. Мы убеждены, что государственным властям стоит обратить внимание на опыт прошлых лет и, быть может, возродить такие общества, которые в условиях рыночных отношений могут оказать существенную помощь мелким крестьянским хозяйствам в реализации своей продукции.

Еще одним из наиболее острых вопросов в проблеме развития сельского хозяйства является низкая техническая оснащенность производителей сельскохозяйственных продовольствий. Причиной тому выступают очень высокие цены на технику и сопутствующие элементы. Все крестьянско-фермерские хозяйства имеют острую нехватку в высокотехнологических посевных комплексах, стоимость которых доходит до 10 млн.руб. за единицу техники [4]. Если взять во внимание, что посевные площади таких хозяйств колеблются от нескольких до десятков тысяч гектаров, то потребность в технике очень высока. Кроме того, для осуществления полного посевного и уборочного цикла нужны еще и комбайны, тракторы и многая другая техника для сушки, обработки зерна, стоимость которых доходит до 8 млн.руб. Нетрудно представить какие капиталовложения для этого нужны. Справедливости ради стоит отметить, что таким крупным сельскохозяйственным производителям государство продает технику в лизинг, чем фермерские хозяйства и пользуются. Это дает свои положительные плоды для сель-

скохозяйственных производителей: посевные и уборочные работы фермерских хозяйств проходят в срок, качественно и с наименьшими потерями. Но высокая стоимость техники и сопутствующих предметов труда сказывается на низкой рентабельности таких хозяйств, поскольку расплачиваться за приобретение такой техники им приходится годами. А если еще учесть все риски при выращивании зерновых культур при неблагоприятных погодных условиях, то все крестьянско-фермерские хозяйства вынуждены брать целевые кредиты, что приводит к высокой закредитованности таких хозяйств. Выращивание зерновых культур является процессом длительным и трудоемким: посевные площади вспахиваются, несколько раз за сезон проходят дополнительную обработку культивированием с целью поддержания высокой урожайности. При этом поля также необходимо обрабатывать минеральными удобрениями, химикатами для борьбы с сорняками. Это влечет за собой расход горюче-смазочных материалов и, в конечном итоге, приводит к низкой рентабельности сельхозпроизводителей. У крестьянско-фермерских хозяйств попросту не остается денежных средств для дальнейшего развития своего производства. При таких непомерно высоких капиталовложениях возрастает себестоимость производимой продукции, а закупочные цены на зерно не соответствуют их реальной стоимости [2, с. 111].

Для разрешения такой ситуации государству, мы убеждены, необходимо предпринять дополнительные меры государственной поддержки крупных крестьянско-фермерских хозяйств, чтобы, каким-либо образом, ослабить их зависимость от кредитов. Такими мерами могут быть субсидии со стороны государства на приобретение горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений, химикатов. Это повлечет за собой снижение себестоимости производимой ими продукции и увеличение посевных площадей. Таким образом, появится возможность привлечь дополнительные рабочие силы и повысить заработную плату рабочим, что повлечет за собой увеличение налоговых отчислений в бюджет страны и налаживание экспорта зерна на международный рынок.

Еще одним сдерживающим фактором развития сельских территорий в России является отток населения из села [5]. Основными причинами данного факта являются: низкая занятость населения, маленькая заработная плата сельских тружеников, слабо развитая инфраструктура. Кроме того, на сегодняшний день до сих пор существуют сельские поселения, где совсем отсутствует инфраструктура, а именно: водопроводы, отопление, дороги, медицинские учреждения, школы и детские сады. В некогда развитых поселках все это приходит в упадок, в связи с чем ощущается острая нехватка специалистов, особенно среди молодого поколения, отчего на оставшихся местах работы находятся жители деревень пенсионного возраста. Молодежь наотрез отказывается жить в поселках, и, следовательно, в таком случае имеет место быть низкая рождаемость. Классы в школах сокращаются, группы в детских садах становятся малочисленными. Крестьянско-фермерские хозяйства вынуждены брать на работу наемных механизаторов, в качестве которых, зачастую, выступают низкоквалифицированные рабочие [5]. Проживать наемным рабочим негде, т.к. десятки домов, некогда пригодных к жилью, стоят заброшенные. Все, что строилось, создавалось на селе десятилетиями, рушится, приходит в упадок.

Проанализировав текущую реальность становится ясно, что здесь крайне необходимы кардинальные меры для улучшения ситуации. Начать изменять обстановку в созидательном направлении должны финансовые вложения государства в инфраструктуру поселений, в их дороги. Мы убеждены, что без этих мер все подъемные выплаты, которые государство предлагает молодым специалистам, чтобы те приезжали работать в сельскую местность – бессмысленны. Нужна грамотная, целенаправленная поддержка сельских территорий, рассчитанная на многие годы вперед. И эта программа должна войти в национальный проект государства, приоритетными пунктами которого должны быть последующие шаги по созданию рабочих мест в сельских территориях, повышению имеющихся заработных плат.

Все это можно осуществить путем поэтапного переноса производственных мощностей из города в сельскую местность [3]. Это повлечет за собой спрос на рабочие места и дальнейшее развитие сельских территорий. Возможно, именно тогда из перенаселенных городов население нашей страны потянется в сельскую местность.

Таким образом, продовольственная безопасность страны – это стратегически важный вопрос любого государства. От этого зависит позиция нашей страны на международной политической арене. У

нас, в России, есть все природные условия, чтобы эту безопасность обеспечить. Но для этого нужна государственная поддержка сельских территорий, где выращиваются и производятся продукты первой необходимости. Надо только приложить к этому усилия, создать благоприятные условия для сельских производителей и населения этих территорий. И в дальнейшем развитие, богатые сельские территории могут стать одним из локомотивов для развития экономики России.

Список литературы

1. Сельхозпроизводство: есть рост, но без поддержки не обойтись // Экономика и жизнь, 2009. – № 7 – 122 с.
2. Сокращение и стратегическое развитие // Экономика и жизнь, 2009. – № 13 – С.122-133.
3. Регионы на грани банкротства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://spravochnick.ru/> (27.05.20)
4. Проблемы сельского хозяйства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://journalpro.ru/> (27.05.20)
5. Сельское хозяйство в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://moluch.ru/archive/> (28.05.20)

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 334

КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

НАБОКИХ АЛЕКСЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

к.э.н., доцент

РЯТТЕЛЬ АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА,

к.физ-мат.н., доцент

МАФУЛА МАМИК МИКАЛУКИДИ

магистрант

ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»

Аннотация: Статья характеризует необходимость и основные этапы диверсификации сбытовой логистики на предприятиях хлебобулочной продукции. Авторы концентрируют свое внимание на эффективность распределительного центра как ключевого направления диверсификации сбытовой логистики на предприятиях хлебобулочной продукции.

Ключевые слова: диверсификация, сбытовая логистика, предприятия хлебобулочной продукции, распределительный центр.

THE KEY DIRECTION OF DIVERSIFICATION OF SALES LOGISTICS AT BAKERY ENTERPRISES

Nabokikh Alexey Anatolyevich,**Rachel Alexandra Vladimirovna,****Matula Mommy Micolucci**

Abstract: The article characterizes the necessity and main stages of diversification of marketing logistics at bakery enterprises. The authors focus on the effectiveness of the distribution center as a key area of diversification of sales logistics at bakery enterprises.

Key words: diversification, sales logistics, bakery enterprises, distribution center.

Для предприятий хлебобулочной продукции развитие логистики становится более актуальной темой. Диверсификация сбытовой логистики позволит продуктивно обосновать эффективность инвестиций и гарантировать коммерческий успех, особенно в пищевой отрасли[2].

Рассмотрим основные этапы диверсификации сбытовой логистики для предприятий хлебобулочной продукции:

1. Проведение стратегического анализа и аудита логистических процессов предприятия.

Необходимо высшим руководством компании провести анализ сильных и слабых сторон логистики с учетом тенденций изменений факторов внешней среды и определить логистическую стратегию.

2. Логистический аудит с хлебобулочными бизнес-партнерами.

Целью проведения подобного аудита позволит определить логистические проблемы, сдержива-

ющие партнерские отношения. Построить интеграцию логистических процессов с партнерами на принципах бенчмаркинга.

3. Поиск и формирование с оптимальной характеристикой логистической цепи поставки хлебобулочной продукции, которая устроит всех стратегических партнеров.

На этом этапе определяем сеть с оптимальным числом элементов, мощности и применяемых технологий, соответствующая условиям логистической интегральной стратегии.

4. Построение дерева целей и определение показателей оценки эффективности логистической стратегии.

Построить иерархию целей по принципу взаимосвязи логистических видов деятельности с учетом стратегической цели логистики и компании в целом. Логистический аудит позволит увидеть отклонения в логистической цепи и предложит соответствующие изменения.

5. Диверсификация организационной структуры предприятия с учетом индикативной системы контроля и сбалансированных системы показателей в логистической интеграционной сети.

6. Реализация логистической стратегии предприятия хлебобулочной продукции.

Формирование критериев успеха низового уровня управления при принятии логистических решений. С учетом интеграции с партнерами-потребителями необходимо учитывать стабильность качества хлебобулочной продукции и маркетинговый сервис по стимулированию сбыта. Результатом этого процесса является четкая функциональная система распределения ролей сотрудников логистического процесса с учетом самоконтроля и корректировки. Что позволит существенно снизить логистические, маркетинговые издержки, сохраняя установленные показатели качества хлебобулочной продукции на стратегическом уровне.

7. Построение эффективной системы управления производственными запасами на принципах стратегической интеграции с партнерами по решению их бизнес-задач. Соответственно, формирование стратегической зоны хозяйствования как основы структурного капитала компании на принципе баланса решения бизнес-задач партнеров. Что очень важно в пищевой отрасли в целом.

8. Определение информационной системы управления логистическими процессами с учетом прогноза изменений в окружающей среде.

Информационная система должна определять потенциальные изменения в логистических процессах и с учетом выигрыша во времени удовлетворять запросы партнеров. В рамках управления запасами вырабатывать оптимальный уровень складских возможностей без потери финансов в стратегический период. Эффективность информационной системы определяется кроме управления складскими запасами еще и управлением транспортной логистикой, то есть созданием оптимального маршрута передвижения хлебобулочной продукции без потери потребительских свойств хлебобулочной продукции и транспортных затрат.

9. Обоснование эффективности интеграционной логистической стратегии с учетом соотношения уровня успеха стратегических партнеров и затрат предприятия хлебобулочной продукции.

Эффективным инструментом диверсификации сбытовой логистики предприятия хлебобулочной продукции может стать распределительный центр.

Сущность распределительного центра значительно отличается от обыкновенного большого склада. Его особенностью заключается управлять во времени и ресурсах распределением большого числа номенклатурной и ассортиментной продукцией, что свойственно предприятиям хлебобулочной продукции.

Основной конструктивной особенностью распределительного центра является построение информационной системы, интегрированной в управление персоналом по движению товаров от производственного цеха до покупателя. Этот подход позволяет на каждой стадии товародвижения сводить потерю времени до минимальных значений и затрат в управлении оборотными средствами производственными запасами с учетом их потребительских и биохимических свойств. Соответственно, распределительный центр не будет иметь большие складские площади в результате высокой скорости движения товара.

Распределительный центр ориентирован на эффективное региональное обеспечение хлебобу-

лочной продукцией различного уровня бизнеса торговых предприятий с любыми запросами по комплектованию портфеля заказа. При этом будут решаться любые временные задачи клиентов-партнеров по обеспечению их продуктового портфеля.

Сегодня логистические центры начинают появляться не только на конкретных производственных и торговых предприятиях, но и как самостоятельный вид бизнеса по оказанию аутсорсинга по товародвижению.

Успех распределительного центра основан на оперативном на принципах неопределенности со стороны партнеров обеспечении их любыми запросами. У партнеров-потребителей снижаются собственные складские затраты и появляется высокая оперативность в решении открывающихся возможностей со стороны рынка.

Создание самостоятельных распределительных центров вызвано тем, что у малого производственно-торгового бизнеса возрастают расходы на логистические процессы и создать собственный центр нет возможности.

Самостоятельные распределительные центры, работающие на принципах аутсорсинга, формируют интеграцию участников производственно-торговой сети, что, несомненно, удобно и выгодно для малого бизнеса.

Но для развития предприятий хлебобулочной продукции на современном этапе ужесточения конкуренции со стороны малых пекарен необходима диверсификация сбытовой логистики, основанная на создании собственных распределительных центров.

Распределительный центр должен быть построен на основе системы информационно-автоматизированного управления, которая, получая данные о продуктивном портфеле заказчика, формирует ячейку склада под соответствующий заказ, готовит автоматически необходимую бухгалтерскую документацию. Это позволяет избежать ошибок со стороны сотрудников и исключить сбой цепи в логистической сети.

Не смотря на положительные моменты создания распределительного центра, на рынке хлебобулочной продукции в его создании будут заинтересованы только крупные предприятия. Специфика малых компаний на этом рынке основана на адресном присутствии производства около самих непосредственных потребителей и для продажи именно только им, а крупные хлебобулочные предприятия ориентированы в основном на взаимодействие с розничными торговыми организациями, т.е. на юридических лиц. Поэтому распределительный центр должен быть ориентирован на соблюдение и улучшение партнерских отношений в интеграции с другими маркетинговыми инструментами.

Распределительный центр должен содержать развитую информационную, транспортную, складскую и технологическую инфраструктуру, которая должна работать как единый организм в интересах партнеров. Соответственно, в основе эффективной работы этого организма лежит организационная функция управления, в которой, несмотря на информационные технологии, должны идеально отработаны функционально-ролевые процессы персонала и построена на этих принципах организационная структура. Поэтому человеческий фактор в распределительном центре всегда должен быть на особом внимании. Для этого необходимо систематически проводить обучение, консультирование, информационно-технологическое обеспечение персонала, страхование рисков и качественное построение функции контроля на принципах перекрестной системы взаимоконтроля в команде.

По мнению Бензенко П.А. от создания логистических центров выигрывают не только бизнес, но и государство в целом, сокращая, тем самым, ограниченные ресурсы и решая продуктовую безопасность общества[1].

Подводя итоги, распределительный центр как инструмент диверсификации сбытовой логистики предприятий хлебобулочной продукции может стать важнейшим инвестиционным направлением и стать основой коммерческого успеха. Безусловно, крупные региональные хлебобулочные предприятия должны увидеть в распределительном центре не просто элемент сбытовой политики, но и основу построения партнерских отношений и формирование стратегической зоны хозяйствования в регионе.

Список литературы

1. Бензенко П.А. Формирование и развитие региональных логистических центров. Научный рецензируемый журнал «Вестник СибАДИ». 2015. (2(42)). с. 90-95.
2. Кулакова Я.В. Функции управления логистическими системами // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10677>

УДК 33

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В КУРСЕ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

ГИЛЬМУТДИНОВА ГУЗЕЛЬ МАРАТОВНА

Студент

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы»

*Научный руководитель: Лутфуллин Юнир Рифович**д.э.н., профессор*

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы»

Аннотация: В данной статье раскрываются подходы к оценке конкурентоспособности. Выделены направления повышения конкурентоспособности. Разработаны методические рекомендации по теме «Конкурентоспособность» в курсе изучения экономических дисциплин. Методические рекомендации содержат в себе тематический план, конспекты лекций, практические задания, глоссарий, список основной и дополнительной литературы, а также систему оценивания.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, курс, изучение, экономика, дисциплина, профессиональное образование.

IMPROVING COMPETITIVENESS IN THE COURSE OF STUDYING ECONOMIC DISCIPLINES

Gil'mutdinova Guzel' Maratovna

Scientific adviser: Lutfullin Unir Rifovich

Abstract: this article describes approaches to assessing competitiveness. The directions of increasing competitiveness are highlighted. Developed methodological recommendations on the topic «Competitiveness» in the course of studying economic disciplines. The guidelines contain a thematic plan, lecture notes, practical tasks, a Glossary, a list of main and additional literature, as well as an assessment system.

Key words: competitiveness, enterprise, course, study, Economics, discipline, professional education.

В ситуации кризиса, который охватил весь мир, российской экономике требуется существенное, поведенческое, структурное и институционального изменения в микроэкономике. Чтобы стабилизировать систему и формировать дальнейшее развитие государства возникла потребность для обеспечения конкурентоспособности ключевой, системообразующей экономической отрасли. В процессе анализа имеющихся положений российской экономики выявлено, большую часть предприятий ждет банкротство, 50% предприятий из этого числа просто обречены при любых обстоятельствах. Для российской экономики характерно постепенное замедление спада, экономический прогноз связан с ростом инфляции, дальнейшее ослабление рубля, а также снижение спроса и проявление другого отрицательного фактора. При данном раскладе стимулирование экономики можно при помощи кредитной поддержки и совершенствовать инвестиционный климат. Но для этого необходимо быть конкурентоспособным.

Чтобы оценить конкурентоспособность организации нужно провести анализ его состояния с позиций системного подхода.

Целью системного анализа организации – установить стратегический и тактический фактор повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, эффективность и устойчивость функционирования организации.

Процесс повышения конкурентоспособности любых фирм неразрывно связано с процессом оценивания ее конкурентоспособности, т.к. только с опорой на оценку может быть произведено идентифицирование конкурентных преимуществ фирмы (чтобы ее укрепить), а также выявить недостатки (чтобы их затем устранить). Таким образом, процесс оценивания конкурентоспособности предприятия рассматривается как методологическая основа, чтобы провести анализирование и выявить пути повышения его конкурентоспособности [1, с. 59].

Экономисты предложили большое количество разнообразных методик для оценивания конкурентоспособности фирмы (больше 10), но единая методика не выделена. Рассмотрим методы:

- матричный [2];
- продуктовый [3];
- операционный [4];
- метод оценки стоимости бизнеса [5];
- динамический.

Конкурентоспособность для организации играет очень важную роль, то необходимо для руководителей организации разрабатывать и осуществлять на практике направления повышения конкурентоспособности. Вот некоторые из них [6, с. 102]:

- новые технологии, которые соответствуют НТП;
- введение мероприятий, которые стабилизируют работу предприятия;
- введение мероприятий разработки товарных предложений;
- производство подбора и расстановки кадров, повышение квалификации специалистов;
- доступные и удобные цены;
- благоприятная психологическая обстановка (обслуживание клиентов);
- соответствующие уровни культуры;
- благоприятный имидж компании;
- введение мероприятий, которые стимулируют работу сотрудников;
- интенсификация уровня развития оптовых и розничных поставок;
- анализирование маркетинговых решений и др.

Анализ комплекса маркетинга является неотъемлемой частью повышения конкурентоспособности организации. Анализ включает в себя: рекламу различного характера и вида, стимулирование потребителей, стимулирование посредников, стимулирование торгового персонала и т.д. Итак, на конкурентоспособность предприятия влияют такие факторы, как внешняя и внутренняя среда организации; специфический и экономический факторы, а также социальные и психологические.

Таким образом, данные факторы направлены на повышение конкурентоспособности в различных условиях функционирования и развития рынка.

В результате проделанной работы были разработаны методические рекомендации по теме «Конкурентоспособность» в курсе изучения экономических дисциплин.

Целью освоения курса является ознакомление с сущностью и основными понятиями в области конкурентоспособности предприятия, критериями и факторами конкурентоспособности, методами их выявления, формирования и анализа, а также изучение методов оценки конкурентоспособности предприятия и способов ее совершенствования.

Задачи курса:

- изучение студентами современной методологии оценки конкурентоспособности предприятий и решение конкретных и реальных задач с применением указанной методологии;
- ознакомление с современными методическими рекомендациями по рейтинговой оценке конкурентоспособности предприятий;

- получение навыков самостоятельной выработки мер, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий.

В ходе изучения темы студенты должны знать следующие понятия:

- конкуренция;
- конкурентоспособность;
- продвижение товара;
- реклама;
- рынок;
- сегментация рынка.

Должны называть:

- методы конкурентоспособности;
- стратегии конкурентоспособности;
- особенности оценки конкурентоспособности;

Должны уметь:

- применять методики оценки конкурентоспособности продукции;
- применять методики оценки конкурентоспособности предприятий на российском и международных рынках,
- выявлять ключевые факторы успеха в отрасли и источники конкурентных преимуществ;
- обосновать конкурентную стратегию предприятия на конкретных отраслевых рынках или сегментах;
- принимать управленческие решения по повышению конкурентоспособности компаний;
- разрабатывать систему управления конкурентоспособностью компании;

Должны владеть:

- методикой диагностики конкурентной среды предприятия;
- методикой анализа деятельности конкурентов;
- методиками конкурентного анализа компаний в отраслях.

Список литературы

1. Воронов Д.С., Криворотов В.В. Методика повышения конкурентоспособности предприятия // Инновационный потенциал развития территорий. – 2017. - №5(91). – С. 59-74.
2. Воронов Д.С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. – № 5. – С. 92-102.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Маркет-ДС, 2008. – 432 с.
4. Фасхиев Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53-68.
5. Повышение конкурентоспособности российских территориально-производственных комплексов. – Екатеринбург: УрФУ, 2013. – 262 с.
6. Экономика / Под ред. А.С.Булатова. – М.: БЕК, 2003. – 322с.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338.24.001.76

СУБЪЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ГАЗЯ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Студент

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

Аннотация: В статье проводится научный анализ субъектов регулирования инновационного производства в сфере малого предпринимательства. Показана насущная потребность в теоретическом и практическом осмыслении возможностей современного рынка для регулирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: малое предприятие, инновации, инновационная деятельность, инновационная экономика, факторы производства

ROLE OF INNOVATIVE ACTIVITY IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF A SMALL ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Gazyia Ilya Alexandrovich

Abstract: The article provides a scientific analysis of the subjects of regulation of innovative production in the field of small business. The urgent need for theoretical and practical understanding of the capabilities of the modern market for the regulation of innovation is shown.

Key words: small business, innovation, innovative activity, innovative economy

Роль малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) в экономическом развитии региона в современных условиях рыночной экономики приобретает все большее значение. Это связано с тем, что малое предпринимательство обеспечивает создание новых рабочих мест, увеличивает доходы населения и покупательскую способность, повышает объемы поступлений в местный бюджет, формирует средний класс. Изучение мотивов для открытия собственного бизнеса является популярной темой в научных исследованиях. Так факторы, связанные с отсутствием других возможностей зарабатывать себе на жизнь, приведены в статье McClelland E., Swail J., Bell J., Ibbotson P. Эти факторы, определяющие вынужденное предпринимательство могут включать безработицу, плохие перспективы карьерного роста, неприемлемые условия работы, профессиональную неудовлетворенность, отсутствие детских учреждений. Наряду с вынужденной мотивацией имеет место и добровольная мотивация. В качестве факторов добровольной мотивации в статье Muriel O., Don S. упоминаются такие, как стремление к независимости, автономии, самореализации, удовлетворенности работой, а также социальные цели, стремление к богатству [1].

Эффективность решения проблем по совершенствованию инновационного производства в сфере малого и среднего предпринимательства на региональном уровне приобретает все большую актуальность, поскольку не решение их влечет за собой повышение налоговой нагрузки на субъекты предпринимательской деятельности, снижение инвестиционной привлекательности территории, рост объема прямых расходов предприятий, а также увеличение разрыва между интересами и потребностями граждан и возможностями для их реализации [2].

Всё вышесказанное обуславливает важность и необходимость развития данного направления отрасли, а также важность поддержания ее государством на соответствующем уровне. Потенциально развитая сфера малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и в ее регионах будет благоприятно отражаться на экономике и развитии, обеспечивая приток отечественных и иностранных инвестиций. От выбора тех или иных подходов к решению проблемы совершенствования инновационного производства в сфере малого и среднего предпринимательства зависит общий масштаб и темпы роста различных отраслей промышленности, улучшение экономических показателей региона, удовлетворенность властью и государством [3].

Данная цель должна строиться на выполнении следующих задач в рамках деятельности органов государственной власти:

- оказание различных видов поддержки субъектам МСП: финансовую, имущественную, информационную, консультационную и другие;
- разработка и внедрение государственных программ по созданию условий для совершенствования предпринимательской деятельности на территории региона, где будут определены перспективные направления МСП, меры, принимаемые по реализации основных направления, объем финансирования и ответственные лица;
- оптимизация и повышение эффективности деятельности органов власти по управлению и поддержке МСП на территории субъекта РФ;
- совершенствование механизма получения государственных и муниципальных услуг для создания и дальнейшего ведения предпринимательской деятельности;
- создание инвестиционных потоков для дополнительного поступления денежных средств в финансовую систему региона;
- создание условия для сбыта продукции и выхода предприятий на межрегиональные и международные рынки;
- создание комплексной инфраструктуры по поддержке малого и среднего предпринимательства, в том числе инновационного (например, при поддержке органов государственной власти регионального и федерального уровней создание бизнес-инкубаторов, бизнес-школ, агентства по поддержке МСП, учебно-деловые центры и др.) [4].

Для выстраивания эффективной политики в сфере малого и среднего предпринимательства на территории региона необходимо разработать шаги (программу) развития инновационного производства «рис. 1».

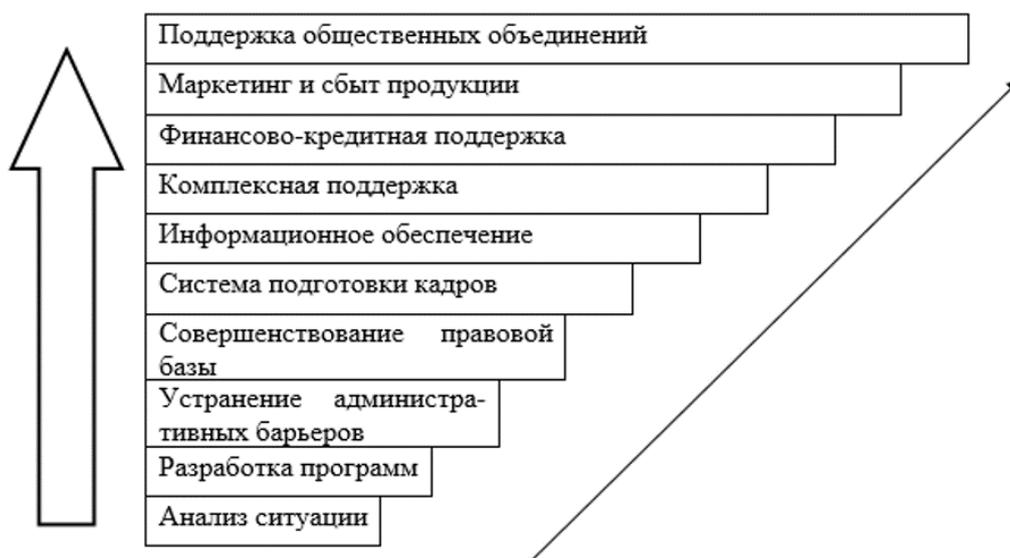


Рис. 1. Шаги развития инновационного производства в сфере малого и среднего предпринимательства на территории региона

Данная программа будет нацелена на обеспечение следующих условий:

- создание благоприятных условий для ведения бизнеса;
- разработка системы подготовки кадров для предпринимательской деятельности (обучение, консультирование и т.д.);
- оперативный и актуальный анализ сферы малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение инфраструктурой поддержки МСП.

Оказание поддержки МСП в части совершенствованию инновационного производства может быть реализовано только при наличии соответствующей организационной структуры, так как одной из особенностей малых и средних предприятий является потребность в наличии особой инфраструктуры, нацеленной на оказание им поддержки. При этом под понятием инфраструктура мы понимаем процесс взаимодействия различных структур и организаций, связи между которыми обеспечивают доступ к ресурсам, информации и услугам. Для наглядности приведем схему функционирования системы поддержки малого и среднего предпринимательства «рис. 2».

Чтобы создать благоприятные условия для совершенствования инновационного производства в сфере малого и среднего предпринимательства, деятельность органов государственной власти должна носить комплексный характер. Исходя из полномочий, предоставленных органам власти, их деятельность может осуществляться по следующим направлениям и формам:

1. Формирование нормативно-правовой базы, способствующей созданию и развитию предпринимательства.
2. Кредитно-финансовая поддержка.
3. Имущественная поддержка.
4. Создание и эффективное использование инфраструктуры поддержки.
5. Подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров.
6. Информационная поддержка.
7. Содействие формированию благоприятной социально-психологической среды предпринимательства [5].



Рис. 2. Схема функционирования системы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Первым направлением является формирование нормативно-правовой базы, которое подразумевает принятие нормативных актов органов государственного управления, а также государственных целевых программ совершенствования инновационного производства в сфере МСП, инструкций, положений.

К мерам косвенной поддержки можно отнести льготное налогообложение малых и средних предприятий и внедрение упрощенных схем взимания налогов.

К косвенным формам поддержки данного элемента можно отнести создание узкоспециализированных структур, ориентированных на обучение и предоставление консалтинговых и информационных услуг: бизнес-школ, учебно-деловых центров [6].

Что касается последнего направления поддержки МСП – содействие формированию благоприятной социально-психологической среды – то главной формой, которую могут использовать органы местного самоуправления, является осуществление рекламно-выставочной деятельности малых и средних предприятий. В области МСП такие мероприятия должны отличаться рядом особенностей. Необходимо более тщательно проводить предварительный экспертный отбор компаний-экспонентов [7].

Подводя итог, следует подчеркнуть, что выбор конкретных направлений и форм поддержки МСП в определенной ситуации определяется состоянием и структурой экономики региона, наличием ресурсов в распоряжении органов государственной власти.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994г. №51-ФЗ
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N146-ФЗ
3. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ
4. Закон Ханты – Мансийского автономного округа - Югры от 05 апреля 2013 года N 34-оз «О государственной поддержке инновационной деятельности в Ханты – Мансийском автономном округе – Югре»
5. Постановление от 5 октября 2018 года N 336-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа - Югры "Развитие экономического потенциала»
6. Городов, О. А. Правовое обеспечение инновационной деятельности: монография / О.А. Городов. — Москва : ИНФРА- М, 2019. — 208 с.
7. Донцова, О. И. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования: учеб. пособие / О.И. Донцова, С.А. Логвинов. - Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2019. - 208 с.

© И.А. Газя

УДК 336.63

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КОНСАЛТИНГА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

БАРЫШЕВА АЛЕНА МАКСИМОВНА

Магистрант
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского,
г.Омск, Российская Федерация

Аннотация. В статье выделены отличительные особенности современного состояния инвестиционной проектной деятельности в России от общемировой практики, рассмотрены ключевые этапы любого инвестиционного проекта, требующие всесторонней проработки и тщательного анализа, дано определение сущности «инвестиционного консалтинга», выделены его преимущества и недостатки, сделан вывод о перспективах существования этой услуги в России. В статье показано, насколько широко понятие нашло отражение в работах различных авторов. Приведен краткий обзор рынка услуг в сфере инвестиционного консалтинга. Приведен перечень этапов реализации инвестиционного проекта, а также выявлено различие интересов заказчиков консультационных проектов по вопросам инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционная проектная деятельность, управление инвестиционным проектом, инвестиционный консалтинг.

USE OF INVESTMENT CONSULTING FOR THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROJECT ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Barysheva Alena Maksimovna

Annotation. The article highlights the distinctive features of the current state of investment project activity in Russia from the global practice, considers the key stages of any investment project that require comprehensive study and careful analysis, defines the essence of "investment consulting", highlights its advantages and disadvantages, and concludes about the prospects for the existence of this service in Russia. The article shows how widely the concept is reflected in the works of various authors. A brief overview of the market for investment consulting services is provided. The list of stages of implementation of the investment project is given, as well as the difference of interests of clients of consulting projects on investment issues is revealed.

Key words: investment project activity, investment project management, investment consulting.

Введение

Актуальность темы, которой посвящена статья, заключается в потребности в грамотном распределении имеющихся ресурсов предприятия при реализации масштабного инвестиционного проекта с одной стороны, а с другой – в необходимости привлечения денежных средств инвесторов с целью роста производственной деятельности и, в итоге, экономики страны в целом в процессе посредничества инвестиционного консультанта, который в свою очередь играет важную роль в снижении инвестиционных рисков предприятия и получении в перспективе высокой доходности от

инвестиционной деятельности, что в конечном счете позволяет предприятию укрепить свои рыночные позиции. Инвестиционная деятельность предприятия, по мнению к.э.н. Звягинцева П.С., – это «создание требуемых инвестиционных ресурсов с целью дальнейшего инвестирования данных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности для получения дохода, либо другого позитивного исхода» [18, 108]. П.К. Невитт дает ему определение в виде финансирования отдельной единицы, когда кредитор может на первом этапе использовать финансовые потоки данной единицы в качестве источника погашения задолженности, а активы данной единицы – в качестве дополнительного обеспечения по кредиту [14, 11].

Инвестиционный проект представляет — это нацеленное, с существующими временными и материальными границами изменение системы, у которого присутствуют конкретные требования к качеству итога, а также которые различаются спецификой организации и осуществления [23, 121]. Управление им представляет собой достаточно сложный процесс разработки и принятия решений на предприятии. Облегчить эту задачу на любой стадии процесса призван инвестиционный консалтинг.

Гипотезы и методика исследований

Основной гипотезой, выдвинутой авторами, является утверждение, что результативность инвестиционной деятельности каждой компании напрямую зависит от возможного сотрудничества с профессиональными консультантами в этой области, поскольку в процессе ее осуществления требуются знания в довольно обширных сферах деятельности.

Одним из аргументов необходимости привлечения сторонних консультантов в рамках реализуемого процесса инвестирования является то, что большое число компаний сталкивается с рядом проблем, среди которых могут быть ошибки при определении рисков проектов, трудности в преодолении административных барьеров. Исследование базируется на применении основных общенаучных и специальных методов наблюдения, индукции, экономического, статистического анализа, количественного и качественного изучения, принципы системного подхода, методы финансового анализа.

Результаты исследований и их обсуждения

В соответствии с Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиционной деятельностью является «вложение инвестиций и практическая реализация для получения дохода или другого положительного результата [1].

Развитию инвестиционной деятельности в нашей стране присущи отличительные особенности. Прежде всего хочется отметить низкий уровень на уровне частных компаний, чему мешают:

- работа в условиях неопределенности и повышенного риска;
- длительность процессов согласования и утверждения в государственных инстанциях;
- несовершенства в налоговом законодательстве и отсутствие протекционистской политики со стороны государства.

Названные факторы в совокупности с многими другими немаловажными внутренними и внешними факторами, помимо низкого уровня инвестиционной привлекательности, привели к некоторым особенностям инвестиционного рынка РФ, отличающие его от мировых практик. Среди них:

- единичные случаи инвестиционных проектов по схеме проектного финансирования;
- недостаточно развитая и отлаженная схема венчурного финансирования научно- исследовательских разработок (именно такая схема долевого участия частных компаний в НИОКР как мы помним, привела к созданию знаменитой Кремниевой долины в США).

Конечно, в настоящее время в целях повышения рейтинга инвестиционной привлекательности на уровне законодательства предусмотрен постепенный переход к электронной подаче обращений (заявления и документы), которые требуются с целью реализации кадастрового учета и государственной регистрации права собственности, разрешения на строительство, подключения электричества, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, согласования с органами власти РФ и органами местного самоуправления документов в области строительной деятельности [12], но на коренной перелом сложившихся условий потребуется не один десяток лет.

Также отметим, что зачастую проблема низкого уровня освоения инвестиционного финансирования на российских предприятиях связана с недостаточной квалификацией действующих сотрудников, которым помимо осуществления основного функционала приходится параллельно осуществлять различные функции (сбор сведений, анализ, принятие решений и контроль), связанные с осуществлением на предприятии инвестиционного проекта. В попытке сэкономить на оплате услуг квалифицированных, заточенных на финансово ориентированное принятие решений специалистов, компании теряют гораздо больше, недостаточно серьезно подходу к вопросу управления проектом.

Как отмечают И.Ю. Ткаченко и Н.И. Малых, «...прежде, чем инвестировать средства, необходимо разработать инвестиционный проект, позволяющий оценить потребность в инвестициях, представить прогнозы доходности и на основании этой информации принять инвестиционное решение» [10,59].

По версии таких ученых как А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова и Е.А. Ткаченко, управление проектами - это сфера управления, в которой задействованы области деятельности организации, где производство товара осуществляется в качестве неповторимого комплекса взаимных целенаправленных мер при конкретных требованиях, в которых указываются сроки, бюджет проекта и описание прогнозируемого результата [3, 13]. В теории принято выделять шесть основных групп процессов любого инвестиционного процесса, совпадающих с жизненным циклом этого проекта и требующих осуществления специфических функций управления:

1. Инициация – зарождение идеи и продвижение проекта и его элементов, а также создание базы для последующего проектирования и планирования. Ключевыми процессами инициации являются решения о целесообразности осуществления проекта в целом и о необходимости начала и завершения периодов проекта [7, 106].

2. Планирование – формирование плана проекта и работоспособной организационно-технической системы управления для успешной реализации проекта. Процессы планирования сравнительно многочисленны и на протяжении жизненного цикла проекта многократно повторяются с учетом изменений различных ограничений (целей, бюджета, ресурсов проекта и т.д.).

Все процессы планирования делят на основные и вспомогательные. К основным относят процессы, которые связаны четкими логическими и информационными взаимосвязями и выполняются в одном определенном порядке практически в любых проектах. Так, например, перед планированием сроков и стоимости проекта необходимо составить перечень и структуру работ. Они включают в себя составление перечня работ, определение их длительностей и объемов, планирование ресурсов, оценку стоимостей, формирование бюджета, разработку плана реализации. К вспомогательным относят процессы планирования, необходимость в использовании которых зависит от специфики конкретного проекта [8, 25].

3. Реализация – планомерное осуществление комплексов работ, заданий и подзаданий в соответствии с планом. Основными процессами управления здесь станут учет исполнения, сбор информации, формирование предложений, работа с контрагентами, развитие команды проекта [9, 330].

4. Контроль и анализ – определение соответствия плана и реализации плана установленным целям и критериям эффективности, отслеживание хода выполнения работ путем создания и применения системы измерений, учета и прогнозирования. Здесь принимается решение либо о продолжении проекта по установленному плану, либо разработка необходимых корректирующих действий.

5. Принятием решения является создание, согласование, утверждение и реализация требуемых корректирующих влияний с целью ликвидации негативных отклонений от плана проекта. Если реализация проекта проходит в соответствии с установленным планом, то процессы принятия решений фактически сводятся к определению целесообразности продолжения тех или иных работ и проекта в целом. А если возникают отклонения от плана, анализ которых говорит о необходимости каких-либо изменений, то требуется разработка корректирующих действий. Такие процессы управления еще называют «управлением изменениями» [11, 51].

Процессы принятия решений делят на основные и вспомогательные. К основным относят управление изменениями, целями, ресурсами. Из вспомогательных процессов принятия решений

можно отметить управление рисками, контрактами [6, 10].

7. Завершение – создание и обеспечение условий для успешной передачи результатов проекта или его этапов заказчику или потребителю [5, 20].

Таким образом, каждая стадия инвестиционного проекта требует детального изучения и тщательной проработки, в связи с чем все больше компаний, оценив все возможные финансовые последствия, принимает решение о передаче функций по управлению и контролю за реализацией проекта консалтинговым структурам.

Согласно подходу (ФЕАКО), инвестиционный консалтинг в обобщенном виде относится к категории услуг «финансовый менеджмент» [14].

Для рынка нашей страны инвестиционных услуг это явление, надо признать, достаточно молодое, но уже существует два подхода при определении степени их участия: одни рассматривают его лишь как средство поддержки, получение консультации и сопровождение по мере необходимости, другие признают его инструментом повседневного управления имуществом, поиска инвесторов и партнеров при реализации инвестиционного проекта.

В настоящее время можно выделить пять основных сфер наиболее частого обращения к услугам инвестиционного консалтинга:

1. Разработка нового бизнес-плана или ТЭО, анализ уже имеющихся вариантов.
2. Управление рисками (включает их оценку, предложения по минимизации).
3. Финансово-инвестиционный консалтинг. Включает разработку наиболее эффективных схем финансирования, поиск инвесторов, грамотное составление отчетности.
4. Консалтинг на рынке ценных бумаг.
5. Распоряжение активами (операции по слиянию и поглощению, оценка активов по универсальным методикам).

По итогам исследования хочется отметить недостаточно распространенную в деловой среде РФ процедуру Due Diligence, – процесс проверки добросовестности заемщика, которая распространена в зарубежных компаниях ввиду своей большой практической значимости.

Суть технологии заключается во всесторонней и многофакторной проверке внутренней документации компании, обзор рынка, отрасли, конкурентов. Как итог, клиенты получают от консультантов не только отчет по представленным блокам, но и дополнительную информацию, касающуюся отклонений в ходе операционной деятельности организации. Консультанты сравнивают то, как процедура описана во внутрифирменных регламентах, как она обычно выполняется в схожих организациях, и то, как она действительно осуществляется в рассматриваемой компании. Результаты отклонений анализируются, составляется перечень рекомендаций, который предоставляется заказчику.

Более чем двадцатилетний опыт пребывания этой услуги на российском рынке позволяет выделить ее плюсы и минусы. Плюсы инвестиционного консалтинга для клиентов:

1. Нет личного интереса от внешнего консультанта в принятии определенного плана действий, из-за того, что внешний консультант не находится под влиянием внутриорганизационного сопротивления интересов. Как раз в связи с этим внешние консультанты приглашаются к деятельности над инвестиционным консалтингом они будут своеобразным буфером, наиболее объективными и беспристрастными [13].
2. У консультантов присутствует большой опыт осуществления большого числа инвестиционных проектов. Когда для сотрудников компании – это в новинку, то для консультантов новый проект – это обычное дело, с готовым планом действия [2, 70].
3. Консультанты знают текущие технологии управления, методы оценки и т. п.
4. Консультант имеет возможность добавить новые составляющие, пополнить проект собственными размышлениями идеями, с третьей стороны посмотреть на смысл проекта [4, 21].

Минусы инвестиционного консультирования:

1. Нет общих стандартов подготовки инвестиционной документации.
2. Нет общей стратегии взаимодействия заказчика и консультанта.

3. Нет известных методов оценки эффективности деятельности консультанта, доказательств адекватной стоимости создания бизнес-планов.

4. Значимая цена данных услуг.

5. Нет лояльности заказчиков к консультантам.

Тем не менее, все чаще приходится слышать об использовании этих структур при осуществлении масштабных инвестиционных проектов как на уровне государства, так и крупных частных компаний, что дает основание быть уверенным в дальнейшем развитии услуги, которая напрямую связана с увеличением числа инвестиционных проектов и инвестиционной привлекательности страны в целом.

Дизайн исследования

Наиболее подходящими формами в данном случае являются:

-кейс-стади;

-эксперимент.

Если говорить о кейс-стади, то его целью является определение влияния внедренного инвестиционного консалтинга на финансовые и организационные результаты российского предприятия на основе предварительно изученного опыта зарубежных компаний. Отталкиваться необходимо от него и вышеперечисленных преимуществ, что были выделены в статье. Наблюдение будет проводиться с помощью:

-наблюдения за ходом работы предприятия до и после введенных изменений;

-интервью с участниками процесса инвестиционного консалтинга для определения организационной эффективности;

-анализ документов предприятия до и после привлечения консалтинга для определения финансовой эффективности.

Если определять практическую значимость посредством эксперимента, то его цель – определить, увеличивается ли, и, если да, то насколько, эффективность от реализации инвестиционного проекта после привлечения консультантов, в разрезе уже определенных в кейс-стади основных параметров эффективности.

Эксперимент

Компания планирует создать и реализовать проект по открытию гостиничного комплекса в городе Омске. Инвестиции для реализации данного проекта составят 1 млн. рублей. Если гостиничный комплекс будет пользоваться популярностью, то прибыль получаемая за год будет равна 300 тысяч рублей. Если прогнозы окажутся неверными, и гостиничный комплекс не станет известным и посещаемым, то прибыль за год будет равна 50 тысяч рублей.

Мы обращаемся к консалтинговой компании, которая специализируется на изучении и исследовании рынка и консультирует в области маркетинга. С помощью услуг данной компании, мы можем получить детальную информацию о потенциальном спросе на услуги гостиничного комплекса и разработать стратегию, с помощью которой получим наибольшую вероятность успешной реализации проекта, равную 80%.

Приемлемая ставка дисконтирования для данного рода проектов составляет 10%. В расчетах будем использовать предположение, что при выполнении работ ставка дисконтирования останется неизменной.

Построим функцию зависимости максимальной цены, которую Мы будем готовы заплатить нашим консультантам за их услуги, в зависимости от Нашей первоначальной оценки вероятности, того, что гостиничный комплекс станет известным и посещаемым.

В этой задаче планирование происходит на бесконечном горизонте. Консалтинговая компания обеспечит нам следующую величину NPV:

$$NPV = -1000 + \frac{300 \cdot 0,8 + 50 \cdot 0,2}{0,1} = 1500$$

Распишем три возможных сценария в зависимости от первоначальной оценки вероятности

успеха, которую обозначим буквой p (от слова probability):

1) Наша оценка была настолько низкой, что NPV при ней был отрицательным. В этом случае мы будем готовы отдать консалтинговой компании фактически всю ту сумму NPV, которую нам обеспечат, то есть 1500 тыс. руб. Так произойдет, если выполнено неравенство:

$$-1000 + \frac{p}{0,1} - \frac{p}{0,1} < 0 \rightarrow p < 0,2$$

Если $p < 0,2$, мы готовы заплатить консультантам до 1500 тыс. руб.

2) Наша оценка была настолько высокой, что NPV при ней был больше, чем NPV при услугах консалтинговой компании. Это возможно при $p > 0,8$.

Если $p > 0,8$, мы готовы заплатить консультантам 0 руб. (то есть ничего)

3) Наша оценка p была такой, что NPV при ней был больше нуля, но меньше, чем NPV при услугах консалтинговой компании. Очевидно, что это возможно при $0,2 < p < 0,8$. В этом случае мы готовы отдать консультантам разницу между «нашим» NPV и «их» NPV, то есть:

$$1500 + 1000 - \frac{p}{0,1} - \frac{p}{0,1} = 2000 - 2500p$$

4) Если $0,2 < p < 0,8$, мы готовы заплатить консультантам $2000 - 2500 \cdot p$ руб. Таким образом, искомую в задаче функцию можно записать так:

Можно сделать вывод о том, если обратиться к услугам консалтинговой компании по разработке

$$Price\ of\ consulting\ max. = \begin{cases} 1500, & p < 0,2 \\ 2000 - 2500p, & 0,2 < p < 0,8 \\ 0, & p > 0,8 \end{cases}$$

проекта, наша гостиница с наибольшей вероятностью станет популярной, соответственно и прибыльной, а проект будет успешно реализован.

Вывод

Итак, общий анализ состояния инвестиционной деятельности в России говорит о большом числе сдерживающих факторов и наличии присущих только ему особенностей в структуре и направлениях развития. К основным из указанных факторов можно отнести:

осуществление деятельности в условиях повышенных рисков (на ряд компаний внутреннего рынка оказывает влияние деятельность в условиях санкционной политики со стороны других государств);

«затянутость» этапов согласования и оформления документов, несовершенства налогового законодательства;

отсутствие (или ее недостаточность) поддержки инвестиционных проектов на уровне правительства.

Все это оказывает прямое сдерживающее влияние на развитие рынка инвестиционного консалтинга; в какой-то мере это говорит о ее неочеченности. Согласимся, что получение консультации профильного специалиста, имеющего четкую финансовую ориентированность, зачастую покрывает не только затраты на ее оплату, но и экономит средства предприятия в гораздо больших масштабах.

Также с помощью эксперимента было выявлено, что при обращении к услугам консалтинговой компании по разработке проекта, с наибольшей вероятностью реализация проекта будет успешной.

Список литературы

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Текст]: Федеральный закон от 25 февр. 1999 г. № 39-ФЗ // URL: <http://base.garant.ru/>
2. Азарская М.А. Модель риска внутреннего аудита [Текст] / М.А. Азарская, Е.В. Веркеева // Инновационное развитие экономики. –2012. –№ 3 (9). –С. 68-74.

3. Балашов, А.И. Управление проектами: учебник для бакалавров [Текст] / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко // М.: Издательство Юрайт – 2013 – 383 с.
4. Бисеров, Ю. Н. Инвестиционный консалтинг: максимизация результатов сотрудничества [Текст] // Инвестиционный банкинг. – 2008. – № 3. – С. 18–23.
5. Буньковский, Д.В. Процессный подход в управлении инвестиционными проектами [Текст] / Д.В. Буньковский // Актуальные проблемы права, экономики и управления. – 2014.– №10. – С. 18-21
6. Владимиров, С.А. О научном обосновании механизма эффективного управления государственными инвестиционными программами и проектами [Текст] / С.А. Владимиров // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2016. – №12. – С. 4-13.
7. Коростина, М.А., Кирюхина, О.И. Управление инвестиционным проектом на предприятии [Текст] / М.А. Коростина, О.И. Кирюхина // Вестник научных конференций – 2016. – №4-5(8). – С. 105-106.
8. Накенова, С.М. Управление процессами оценки, анализа, моделирования и прогнозирования инновационного развития концерна [Текст] / С.М. Накенова // Экономика. Бизнес. Право – 2014. – №2. – С. 4-33
9. Рачук, И.П. Роль и значение проектного менеджмента в системе управления современной компании [Текст] / И.П. Рачук, Я.С. Кравцов, А.Р. Муратова, Р.Э. Шупенько // Экономика устойчивого развития – 2018. – №2(34). – С. 326-335.
10. Ткаченко, И.Ю. Инвестиции: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит» и «Мировая экономика» [Текст] / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых // М.: Инфра-М – 2009 – 240 с.
11. Торосов, И.Э. Проектное финансирование как способ аккумуляции инвестиционных ресурсов [Текст] / И.Э. Торосов // Бухучет в строительных организациях – 2018. – №4. – С. 48-52.
12. Доклад о мерах по повышению инвестиционной привлекательности в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://asi.ru/investclimate/models/docs/Doklad.pdf>.
13. Петров В. Нужен ли инвестиционный консалтинг в России? [Электронный ресурс] – Режим доступа: – URL : <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2226>
14. European Federation of Management Consultancies Associations : official site [Электронный ресурс] – Режим доступа: – URL : [http:// www.feaco.org](http://www.feaco.org)

УДК 336.743

КРИПТОВАЛЮТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

**БАБИЧ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
СИВЧИК ДЕНИС ВИКТОРОВИЧ**

Студенты

БГТУ «Белорусский государственный технологический университет»

Научный руководитель: Усевич Виктория Анатольевна

Старший преподаватель

БГТУ «Белорусский государственный технологический университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрено понятие криптовалюты, а также ее особенности, происхождение, преимущества и недостатки. Была более подробно рассмотрена самая популярная криптовалюта — биткоин, а также описано влияние электронных денег на мировую экономику в данный момент и в недалеком будущем.

Ключевые слова: криптовалюта, деньги, мировая экономика, биткоин, блокчейн, банк.

CRYPTOCURRENCY AND ITS IMPACT ON THE WORLD ECONOMY

**Babich Dmitry Alexandrovich,
Sivchik Denis Viktorovich**

Scientific adviser: Usevich Victoria Anatolyevna

Abstract: This article discusses the concept of cryptocurrency, as well as its features, origin, advantages and disadvantages. The most popular cryptocurrency, Bitcoin, was examined in more detail, and the effect of electronic money on the world economy at the moment and in the near future is described.

Key words: cryptocurrency, money, world economy, bitcoin, blockchain, bank.

Криптовалюта — это электронные виртуальные или цифровые деньги. Физически этой монеты не существует. Есть специальные электронные журналы транзакций, в которых ведется учет, сколько у пользователей криптовалюты и транзакции данного пользователя. Эти журналы называются блокчейнами.

Обмен происходит между двумя участниками без участия третьих лиц. Все операции происходят анонимно. Данные о проведенных транзакциях хранятся в блокчейне. Таким образом, все сделки являются открытыми для всех пользователей.

Все владельцы криптовалюты равны. Никто из них не имеет права выпускать цифровую валюту в одностороннем порядке, не может ее подделать. Так как чрезмерный выпуск приводит к инфляции. В данной системе это недоступно.

Обычные счета банки могут заблокировать, заморозить — доступ к вашей криптовалюте вы сможете иметь всегда. В настоящее время передача основной части информации о деятельности и положении организации на высший уровень управления, а также взаимный обмен информацией между структурными подразделениями организации осуществляются при помощи электронно-вычислительной техники, программного обеспечения и сети Internet. Данные технологии упрощают

коммуникацию, ускоряет и автоматизирует многие бизнес-процессы, а также снижает транзакционные издержки. Кроме этого, предоставляют максимальный доступ к клиентам, помогая многим организациям оптимизировать свои каналы сбыта и логистику.

Технология блокчейн, используемая в генерации монет криптовалюты, представляет собой своего рода журнал транзакций, которая хранится на компьютерах всех пользователей одновременно. Блокчейн нельзя обмануть или подделать. Даже если запустить в сеть компьютер с измененной записью, другие компьютеры тут же сравнят ее со своей и откажутся принимать. Для успешного взлома нужно наполнить сеть измененной информацией больше, чем наполовину — а это практически невозможно. Добиться высокой популярности и подключить к майнингу (процессу генерации) большое количество пользователей могут не все. Без развитой сети количество «монет» будет минимальным и курс данной криптовалюты будет минимальным.

На данный момент количество криптовалют в обращении развитых стран не превышает 0,3% денег в масштабах одного государства. Вскоре данный показатель увеличится, ведь в результате колебания обменного курса количество криптовалют в обращении резко увеличится.

Частое использование криптовалюты в виртуальном пространстве сказывается на сокращении спроса на реальные деньги, что приводит к изменению в денежных агрегатах, которые влияют на скорость обращения денег. При широком использовании криптовалюты сокращается денежный запас центрального банка и снижается эффективность процентной политики. Замещение физических денег цифровой валютой существенно усложняет оценку денежных агрегатов, что в свою очередь мешает их поддержанию на одном уровне с ожидаемой инфляцией

Объем оборота цифровых денег считается незначительным по отношению к мировому рынку, но, если рассматривать объем транзакций с участием криптовалют в масштабах одной развивающейся страны, это серьезно сказывается на стоимости национальной валюты.

Криптовалютой пользуются более 10 миллионов человек, а совокупная стоимость превышает 60 млрд долларов. За счет высокой рыночной стоимости цифровых денег влияние на мировую экономику криптовалют растет за счет растущих во всем мире электронных активов. Страны, где торговля криптовалютой максимально развита являются мощные экономические державы США и Китай. Более того, банки различных стран рассматривают возможности создания национальных криптовалют или единой международной криптовалюты, которые станут отличным поддержкой в развитии мировой экономики.

Торговый оборот цифровой валюты продолжает безудержно расти. Наиболее известной и дорогой цифровой денежной единицей остается биткоин. Максимальное количество биткоинов исчисляет 21 млн штук. Но значительная часть валюты пока еще не разделена и не «замайнена», что означает, что биткоин еще долго не израсходует свой потенциал.

Сатоши Накамото — это человек, который создал Биткой. Сатоши Накамото, изобретая Bitcoin, внедрил первый блокчейн и развернул первую цифровую валюту. Первый блокчейн Сатоши Накамото разрабатывал 8 лет. В итоге данная технология защиты стала популярной в наше время.

Успех Биткоина привел к появлению других криптовалют. Одни из них: Ethereum, XRP, Litecoin, Tether. Они основаны на одной технологии «Blockchain», но они имеют разную архитектуру алгоритма. Данные криптовалюты используют другие виды шифрования. Цены на другую цифровую валюту зависят от курса Биткоина.

Создание уникальной национальной криптовалюты в рамках отдельного государства, по расчетам Национального Банка, даст стране дополнительные 4 процента прироста ВВП. Этот показатель достигается благодаря использованию новых транзакций с более низкими процентными ставками. Для стран СНГ цифра может превысить 4 процента, ведь транзакционные затраты и процентные ставки здесь выше, нежели в Южной и Северной Америке или Европейском союзе.

Нужно учитывать все новые риски, связанные с развитием цифровой валюты. Риски могут быть обусловлены дефляционной природой экономики, которая базируется на конечном валютном активе.

Рассмотрим преимущества и недостатки цифровой валюты. К достоинствам криптовалюты можно отнести следующие положительные моменты:

- доступ в любое время к цифровой валюте;
- открытость блокчейна;
- анонимность проведения транзакций;
- надежность;
- независимость от физической валюты.

К недостаткам криптовалюты можно отнести следующие пункты:

- сложность контролирования переводов;
- отсутствует возможность отменить платёж;
- опасность потери;
- отсутствие гарантий.

Можно сделать вывод, что в наше время влияние криптовалют на мировую экономику весьма значительно, в основном из-за численности криптовалюты и вложенных в них денег. Внедрения новых технологий защиты и использование криптовалюты множеством людей только увеличивает спрос на цифровые деньги. Ведь информацию о транзакциях всегда открыта, транзакции происходят анонимно. Тем не менее существующий риск потери валюты серьезен, а его последствия, из-за потерянных средств, могут негативно отразиться на мировой экономике в целом.

Список литературы

1. Интернет-портал [Электронный ресурс] / <https://ru.bitcoinwiki.org> – Bitcoin: <https://ru.bitcoinwiki.org/wiki/Bitcoin> – Дата доступа: 18.05.2020
2. Интернет-портал [Электронный ресурс] / <https://www.bitbon.space> – Криптовалюта: <https://www.bitbon.space/chto-takoe-kriptovalyuta> – Дата доступа: 18.05.2020
3. Интернет-портал [Электронный ресурс] / <http://www.ereport.ru> – Мировая экономика: <http://www.ereport.ru/articles/finance/kriptovalyuta-prodolzhaet-menyat-mirovuyu-ehkonomiku.htm> – Дата доступа: 18.05.2020
4. Интернет-портал [Электронный ресурс] / <https://habr.com> – Криптовалюта для новичков. Как начать пользоваться Биткоином: <https://habr.com/ru/post/352974/> – Дата доступа: 18.05.2020

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 332

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

АЗИЗОВА ЭЛЬМИРА ФАХМИЕВНА

студентка

«Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

Научный руководитель: Графов Андрей Владимирович

д-р экон. наук, проф.

«Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

Аннотация: Риски являются неотъемлемой частью инвестиционного процесса. В данной статье рассмотрены сущность инвестиционного риска, а также классификация. Приведены проблемы управления рисками при реализации инвестиционной деятельности, а также пути и методы их минимизации.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, риск, страхование, трансферы, диверсификация.

INVESTMENT RISKS AND WAYS TO REDUCE THEM

Azizova Elmira Fakhmievna*Scientific adviser: Grafov Andrey Vladimirovich*

Abstract: Risks are an integral part of the investment process. This article discusses the nature of investment risk, as well as classification. The problems of risk management in the implementation of investment activities, as well as ways and methods of minimizing them are given.

Key words: investment activity, risk, insurance, transfers, diversification.

В условиях рыночной экономики проблемой риска продолжительный период времени пренебрегали, обуславливая это тем, что само определение риска без использования математического аппарата несет субъективный характер, точность прогнозов при этом очень мала. Однако глобализация экономических отношений и усложнение экономических процессов привели к тому, что без учета всех факторов риска разработка планов и прогнозов теряет практический смысл.

Инвесторы в большей степени зависят от работы над риском, ведь спешное прогнозирование представляет собой успех инвестора. Риск представляет собой финансовую категорию, которая является возможностью для реализации событий. Они, в свою очередь, способны привести к определенным экономическим результатам: положительный, нулевой и отрицательный.

Любое вложение средств подразумевает наличие определенных инвестиционных рисков. Существует убеждение: чем выше потенциальная доходность инвестиционного инструмента, тем выше вероятность потери вложенных средств, и наоборот. К примеру, банковский депозит, минимальные риски которого сводятся только к банкротству финансовой организации.

Риск по Азрилиян А.Н. это возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий. [1]

Савицкая Г. В. характеризует инвестиционный риск как возможность убытков у инвестора при по-

купке ценных бумаг компании-эмитента, которая может оказаться нерентабельной или обанкротиться.

Изучение нескольких определений понятия риска дало возможность обозначить главные моменты, которые являются постоянными в рискованной ситуации.

Инвестиционные риски можно классифицировать по следующим категориям [5]:

1) Государственные риски связаны с влиянием на инвестиционную деятельность в стране таких факторов как изменение законодательства, девальвация национальной валюты, валютное регулирование, вероятность национализации. Кроме того, сюда относятся и факторы нестабильности: гражданские войны, массовые беспорядки, экологические бедствия и прочее.

2) Экономические риски связаны с замедлением бизнес активности, рецессиями и кризисами.

3) Отраслевые риски – оценивают отдельно взятый сегмент экономики. Например, при падении мировых цен на нефть, акции компаний нефтедобывающего сектора также пойдут вниз.

4) Риски отдельных инвестиционных инструментов. Обычно являются следствием экономических рисков. Так в случае с рынком недвижимости, замедление кредитования приведет к ощутимому кризису.

5) Вероятность дефолта отдельного эмитента (компания).

Вышеперечисленные риски сильно подрывают инвестиционную деятельность. Хотя кризисы происходят постоянно, к ним всегда нужно быть готовым. Для этого, нужно научиться минимизировать потери при инвестировании.

Существует множество методов минимизации рисков. Предлагаю рассмотреть следующие из них: диверсификация, хеджирование и страхование.

Страхование – один из популярных методов управления рисками. Это вид экономических отношений, когда за оговоренное договором вознаграждение страховая компания принимает на себя обязательства по компенсации убытков, возникших в случае наступления непредвидимых событий. Например, при покупке объекта недвижимости его можно застраховать от пожара или наводнения, коммерческий груз страхуется от потери или порче при транспортировке и т.д. При заключении договора страхования часть рисков перекладывается на страховщика, однако он не может покрыть вам убытки, вызванные снижением рыночной стоимости актива. В этом случае нужно применять еще один метод – диверсификацию.

Диверсификация – это распределение денежных средств по разным видам активов. Основная идея при это заключается в том, что убыток от одного актива компенсируется прибылью других. Диверсификация бывает нескольких видов:

1) Валютная диверсификация – создание активов в валютах разных стран. К примеру, самой популярной паре USD/EUR свойственно постоянное колебание. Если распределить активы равномерно по этим валютам, то вы защитите себя от подобных скачков;

2) Диверсификация по финансовым инструментам – это вложения в разные активы (акции, облигации, депозиты, драгоценные металлы и т.д.). Сюда можно отнести и внутривидовую диверсификацию (депозиты разных банков, акции различных компаний).

3) Диверсификация по отраслям – распределение средств между секторами экономики (нефтедобыча, сельское хозяйство, машиностроение и др.);

4) Диверсификация по странам – когда средства работают не только в одной стране, но и по всему миру.

Еще одним методом минимизации риска является хеджирование. Хеджирование – способ снижения рисков путем приобретения или продажи деривативов, то есть производных финансовых инструментов. К ним относятся опционы и фьючерсы. По сути, хеджирование является «высшим пилотажем» инвестирования и требует определенных навыков. Опционы пользуются популярностью больше у спекулянтов, чем у инвесторов. Это объясняется их относительной дешевизной и возможностью торговать ими, зарабатывая такие же деньги, как на торговле акциями, но при меньших финансовых вложениях.

Таким образом, мы выяснили, что различные активы имеют свой уровень риска. Использование системного подхода к выявлению причин образования рисков, а также использование оптимальных

способов их анализа позволит создать эффективную систему риск – менеджмента. Выбирая проект, нужно исследовать его во взаимосвязи с уже существующими. Для минимизации риска отбирают производство такой продукции и оказание таких услуг, спрос на которые изменяется в противоположных направлениях, то есть при росте спроса на один товар (услугу) спрос на другую снижается (диверсификация вложений в производство) Обязателен учет рисков в плане финансирования, который должен быть нацелен на решение задач обеспечения своевременного потока инвестиций и снижения капитальных затрат и риска проекта за счет совершенствования структуры инвестиций и налогового планирования.

Список литературы

1. Костин А. А. Риск-менеджмент в таможенном деле: основные проблемы и перспективы использования // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 4.
2. Савицкая Г. В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. — М. Дело и Сервис, 2003. — 336 с.
3. Макшанова Т. В., Коваленко О. Г. Производные ценные бумаги и финансовые инструменты: сущность и возможности применения / Т. В. Макшанова, О. Г. Коваленко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — 2013. — № 3. — С. 348–352.
4. Полтева Т. В. Роль производных ценных бумаг в системе управления рисками / Т. В. Полтева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2014. — № 2. — С. 35–38.
5. <https://finova.ru/kak-minimizirovat-investitsionnye-r/> (дата обращения 20.12.2019).
6. https://studopedia.ru/14_68477_strahovanie-kak-metod-snizheniya-riska.html (дата обращения 20.12.2019)

© Э.Ф. Азизова

УДК 338

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ДВОРЯДКИНА ЕЛЕНА БОРИСОВНА,

д.э.н., профессор

ТАРАСЮК АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА

Магистрант

ФБГОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: в статье рассмотрено понятие «экономическая безопасность» разных авторов, дано определение экономической безопасности предприятия, представлена структура экономической безопасности предприятия и раскрыты ее составляющие.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность предприятия, обеспечение экономической безопасности, функциональные составляющие.

CONCEPT, ESSENCE AND FEATURES OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Dvoryadkina Elena Borisovna,

Tarasyuk Anastasiya Olegovna

Abstract: the article considers the concept of "economic security" by various authors, defines the economic security of the enterprise, presents the structure of economic security of the enterprise and reveals its components.

Key words: economic security, economic security of the enterprise, ensuring economic security, functional components.

Экономическая безопасность может рассматриваться на трех уровнях:

- макроуровень, как система обеспечения эффективного функционирования государства;
- мезоуровень, то есть региональный или отраслевой;
- микроуровень, подразумевающий безопасность конкретного предприятия, организации.

Обеспечение экономической безопасности каждого хозяйствующего субъекта является важной составляющей экономической безопасности государства в целом, и, как следствие, национальной безопасности, поскольку стабильная экономика является одной из ее ключевых целей. От успешной деятельности отдельных организаций в значительной мере зависит формирование бюджетов разных уровней и возможность реализации социальных программ, обеспечивающих достойные стандарты уровня жизни население [1, с.5].

Существует две основные точки зрения о сущности экономической безопасности организации. С одной стороны, экономическая безопасность сопряжена с такими характеристиками как функционирование, развитие, эффективность и достижение цели. С другой стороны, она трактуется с позиции существующих угроз и возможностей их нейтрализации [2, с.21].

Так, к первой группе можно отнести определение, принадлежащее авторству Н. В. Манохиной, Н. Г. Устиновой., согласно которому «экономическая безопасность фирмы – это наличие конкурентных пре-

имущества, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры фирмы, ее стратегическим целям и задачам» [3, с. 176].

Такой же точки зрения придерживается профессор В. Л. Тамбовцев, давая следующее определение понятию экономическая безопасность: «совокупность свойств состояния производственной подсистемы, обеспечивающих возможность достижения целей всей системы» [4, с. 21].

Приверженцами другой точки зрения являются такие авторы, как В. Забродский, М. Бендиков.

Так, В. Забродский дает следующее определение экономической безопасности: «количественная и качественная характеристика свойств фирмы, отражающая способность самовывживания и развития в условиях возникновения внешней и внутренней экономической угрозы».

По мнению М. Бендикова экономическая безопасность представляет собой «защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз» [5, с. 12].

Наиболее точным и лаконичным, вобравшим в себя обе точки зрения, определением представляется следующее: «экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективно использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения ее стабильного функционирования» [6, с.105].

Экономическая безопасность предприятия представляет собой совокупность качественных и количественных показателей. Один из важнейших показателей – уровень экономической безопасности, представляющий собой оценку состояния использования корпоративных ресурсов по критериям уровня экономической безопасности организации.

Обеспечение экономической безопасности предприятия – постоянный циклический процесс реализации функциональных составляющих экономической безопасности (рисунок 1) с целью предотвращения возможного ущерба и достижения максимального уровня экономической безопасности.



Рис. 1. Функциональные составляющие экономической безопасности организации [6, с. 106]

Кадровая составляющая представляет собой организационную структуру управления, квалификацию персонала, социальные мероприятия, повышение эффективности работы сотрудников, а также сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия [6, с. 108].

Выделяются следующие индикаторы уровня обеспечения кадровой составляющей: индикаторы численного состава персонала, его динамика; показатели эффективности использования персонала (производительность труда); индикаторы качества мотивационной системы (средняя заработная плата); индикаторы состояния интеллектуального потенциала (образование работников, эффект от внедрений предложений сотрудников).

Технико-технологическая составляющая подразумевает, что на обеспечение экономической безопасности оказывает влияние качество используемых в работе технологий. В связи с этим существует две группы индикаторов, отражающих состояние технико-технологической составляющей: показатели состояния на основе частного функционального критерия и критерии, используемые для оценки уровня технологического потенциала [6, с. 111].

Обеспечение политико-правовой составляющей представляет собой анализ угроз негативных воздействий на правовую безопасность организации, ситуационный анализ и анализ прецедентов. Негативные воздействия включают в себя две группы: угрозы ущерба политического характера (национальные проблемы, военные действия) и неожиданные изменения законодательства, например, налогового [6, с. 113].

Немаловажную роль играет информационная составляющая. Подразумевает поиск и сбор информации, имеющей отношение к деятельности предприятия, её анализ, прогнозирование тенденций, оценку уровня экономической безопасности организации по всем ее составляющим, защиту конфиденциальной информации [6, с. 115].

Производственная (промышленная) безопасность подразумевает под собой состояние защищённости объектов и людей от аварий и их последствий. Именно в строительных организациях обеспечение данного вида безопасности имеет приоритетное значение. Должный уровень производственной безопасности помогает избежать угроз и их последствий при проектировании, непосредственном возведении и строительстве объектов, эксплуатации, ремонте и реконструкции. В СНиП 12-03-2001 «Безопасность труда в строительстве» отражены общие требования к охране труда при строительстве. Также утверждён свод правил (СП 12-136-2002), определяющий порядок разработки, состав и содержание решений, разрабатываемых с учетом требований охраны труда и промышленной безопасности.

Важнейшей функциональной составляющей экономической безопасности организации является финансовая, представляющая собой «совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня, наиболее эффективной структуры капитала организации, повышению качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации по всем направлениям стратегического, оперативного планирования и управления технологическим, интеллектуальным и кадровым потенциалом организации, ее основным капиталом и оборотными активами с целью максимизации прибыли и повышения рентабельности бизнеса» [6, с. 107].

Список литературы

1. Суглобов, А. Е. Экономическая безопасность предприятия [Текст]: учебное пособие / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 271 с.
2. Кормишкина, Л. А. Экономическая безопасность организации (предприятия) [Текст]: учебное пособие / Л. А. Кормишкина, Е. Д. Кормишкин, И. Е. Илякова. – М.: РИОР : ИНФРА-М, 2018. – 293 с.
3. Экономическая безопасность [Текст]: учебное пособие / под ред. Н. В. Манохиной. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 320 с.
4. Карзаева, Н. Н. Основы экономической безопасности [Текст] : учебник / Н.Н. Карзаева. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 275 с.
5. Бендиков, М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Электронный ресурс] / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru>
6. Экономическая безопасность [Текст] : учеб. пособие / Е. Б. Дворядкина, Я. П. Силин, Н. В. Новикова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2016. – 194 с.

УДК 338.2: 656.071.3

РЕОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ГРУППЫ «FESCO» С ЦЕЛЬЮ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ТОМАШУНАС ВАЛЕРИЯ ДМИТРИЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Аннотация: в статье описаны особенности деятельности предприятий морского транспорта на рынке международных перевозок, проблемы сохранения финансовой устойчивости и влияния конкурентоспособности предприятий на их экономическую безопасность. Проанализирован подход крупной холдинговой компании «Транспортная группа «FESCO» к созданию общего центра обслуживания, которому был передан на профессиональное управление ряд сервисных функций Группы FESCO, таких как бухгалтерский учёт, кадры, информационные технологии, юридическое обслуживание и т.д. Оценивается положительный эффект от внедрения Сервисного центра FESCO на финансовую устойчивость и экономическую безопасность Транспортной группы «FESCO».

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая устойчивость, водный транспорт, морской транспорт, сервисная компания, административный центр управления, бэк-офис.

REORGANIZATION OF THE FESCO TRANSPORT GROUP IN ORDER TO STRENGTHEN ECONOMIC SECURITY

Tomaschunas Valeria Dmitriyevna

Abstract: the article describes the features of the activities of Maritime transport enterprises in the international transport market, the problems of maintaining financial stability and the impact of the competitiveness of enterprises on their economic security. The approach of a large holding company "Transport group "FESCO" to the creation of a common service center, which was transferred to the professional management of a number of service functions of the FESCO Group, such as accounting, personnel, information technology, legal services, etc. The positive effect of the introduction of the FESCO Service center on the financial stability and economic security of the FESCO Transport group is assessed.

Key words: economic security, economic sustainability, water transport, marine transport, service company, administrative management center, back office.

Российский морской транспорт имеет большое значение для экономики страны, обеспечивая основной поток внешнеторгового грузооборота. Морской транспорт обеспечивает перевозку почти 90% внешнеторговых грузов, в этом и заключается его специфика и основная роль в транспортной системе РФ [1].

Особенностью морского транспорта является его сугубо профильное ориентирование по типам перевозимых грузов. Экономическая рентабельность морских грузоперевозок зависит от того, насколько востребованным является имеющийся тоннаж флота, есть ли на него платёжеспособный спрос. Особенность конкуренции в морском транспорте заключается в том, что разные компании-перевозчики могут специализироваться на различных видах транспортируемых грузов, либо различных направле-

ниях транспортировки, поэтому на внутреннем рынке наблюдается монополистический тип конкуренции [2]. При этом различные морские грузоперевозчики могут оказывать идентичные услуги, и в этом секторе начинают пересекаться интересы, и идёт конкурентная борьба, свойственная больше свободному рынку.

На международной арене каждый морской грузоперевозчик становится уже участником либо олигопольной, либо свободной конкуренции, так как начинает конкурировать с иностранными компаниями, предоставляющими такие же виды услуг. Если сектор рынка, в котором действует тот или иной грузоперевозчик, представлен избыточным тоннажем по сравнению с потребностью в грузоперевозке, судовладельцы начинают работать в убыток. С одной стороны, для заказчиков перевозок эта ситуация выгодна тем, что грузоперевозка обходится дешевле, однако рынок не пойдёт ниже некоторых значений, а именно тех, когда перевозка становится экономически менее выгодной, чем содержание судна на приколе [3].

Так или иначе, результирующим показателем, по которым оценивается компания-перевозчик, становится стоимость тонно-мили, так как основная цель пользования морским транспортом и основная часть его тарифа – это перевозка и плата за неё. По каким-то другим показателям транспортные компании мало оцениваются, поэтому тот, кто предложит наиболее привлекательные условия по транспортировке грузов, выигрывает конкурентную борьбу. Однако тариф на перевозку напрямую влияет на прибыльность самих транспортных компаний и, как следствие, на их финансовую устойчивость.

Отправной точкой финансовой устойчивости на предприятиях является точка безубыточности [4]. Предприятие-грузоперевозчик должно контролировать снижение показателей прибыли и вовремя проводить политику по снижению рисков получения убытков. Если убытки станут систематическими, предприятию грозит банкрот [5]. Поэтому предприятия-судовладельцы изыскивают различные способы поддержания финансовой устойчивости и, как следствие экономической безопасности.

Например, владельцы универсальных судов находятся в более выгодном положении и могут приспособить их под перевозки грузов смежного сегмента, которые не требуют затрат по переоборудованию флота. Также практикуется сдача судов в тайм-чартер, если это выгодно судовладельцу. Большое значение имеет наличие и качество предоставляемых дополнительных услуг. Так как морская перевозка не ограничивается только лишь перемещением груза из порта в порт, значимую роль играют также и сопутствующие услуги, такие как: погрузка-разгрузка, хранение грузов, подготовка их к транспортировке, аренда контейнеров и тары, буксирование судов, обеспечение безопасности перевозки и другие услуги. Также заметное значение имеет уровень клиентского сервиса и коммуникаций. Всё в совокупности может являться эффективным механизмом обеспечения конкурентоспособности судноходного предприятия, поэтому активно используется на рынке [6].

Как известно, маркетинговая и административная деятельность должна осуществляться на высоком профессиональном уровне. Уже давно маркетинг и администрирование перестали быть прерогативой функцией бизнеса. Современные технологии управленческой и коммерческой деятельности настолько сложны и многообразны, что образуют собственную автономную систему, которая требует высокого профессионализма профильных специалистов. Чтобы реализовать управление крупной холдинговой компанией с множеством функций, желательно разделять производственные и сервисные функции по разным организациям. Так, это поможет эффективно управлять производством производственной компании, а сервисной компании – эффективно вести деятельность по сервисным направлениям бэк-офиса: налоги, маркетинг, кадры, управление, юридическая служба и так далее [7].

Рассматриваемая холдинговая компания – Транспортная группа «FESCO» (далее – ТГ FESCO) является одной из крупнейших частных транспортно-логистических компаний в России с активами в сфере портового, железнодорожного и интегрированного логистического бизнеса. FESCO является одним из лидеров контейнерных перевозок через Дальний Восток РФ по внешнеторговым морским линиям в/из стран Азии, по каботажным морским линиям и по железной дороге, а также одним из крупнейших портовых контейнерных операторов Дальневосточного региона [8].

Решение о необходимости реорганизации бэк-офисных функций в ТГ FESCO обсуждалось на уровне Правления и Совета Директоров в течение нескольких лет с 2014 года [9]. Основные предпосылки для реализации проекта можно разделить на внешние факторы и внутренние ограничения.

Среди внешних факторов необходимо отметить:

1. Восстановление импортного грузооборота на ДВ РФ после кризиса 2014-2015 гг. при сохранении низких фрахтовых ставок;
2. Отраслевой тренд на транспортном рынке – конкуренция по издержкам. Конкурентное преимущество имеет игрок с самой низкой себестоимостью. Возможность участников рынка управлять фрахтовыми ставками ограничивается значительной конкуренцией между участниками рынка, различными вариантами маршрутов транспортировки, разными видами транспорта.
3. Глобальная «диджитализация» транспортных операторов за рубежом началась более пяти лет назад. Значительная географическая распределенность глобальных игроков, необходимость поддерживать уровень качества сервиса и стандарты, сложность документооборота в транспортной цепочке с одной стороны и проникновение интернета, увеличение мобильности, снижение стоимости ИТ технологий с другой стороны, привели к массовому внедрению инструментов электронного ведения бизнеса и началу глобальной «оцифровки» отрасли.

Внутренние ограничения бэк-офисных функций были типичными для российских компаний:

1. Низкая производительность труда;
2. Высокие расходы на избыточный офисный персонал;
3. Низкий уровень автоматизации бэк-офисных процессов;
4. Низкая эффективность контрольных процедур;
5. Неудовлетворительное качество диалога с бизнесом;
6. Низкая скорость подготовки отчетности.

Совет Директоров поставил задачу реализовать реорганизацию бэк-офисных функций со снижением численности персонала и экономией не менее 20% стоимости функций, подлежащих реорганизации. В результате был создан общий центр обслуживания (ОЦО) ТГ FESCO – ООО «Сервисный центр FESCO». На базе ООО «Сервисный центр FESCO» разработана и внедрена модель целевых бизнес-процессов многофункционального общего центра обслуживания группы компаний FESCO [8].

В 2018 года перед проектной командой была поставлена задача провести реорганизацию более десяти сервисных функций Управляющей компании ТГ FESCO, включая ИТ, планово-экономическую, юридическую и другие службы. Основной причиной для принятия этого решения была неудовлетворенность внутренних заказчиков качеством работы сервисных служб, которые базировались в Управляющей компании ТГ FESCO. Проектной команде поставлена задача перевода всех служб на единые принципы работы с внутренними заказчиками по SLA и оптимизация расходов на эти службы за счет перевода функционала на ДВ РФ.

В результате внедрения проекта ОЦО были достигнуты следующие результаты [10]:

- 1) все 16 функций были внедрены и реализованы на высоком технологическом уровне всего за 1 год (2017-2018 гг.);
- 2) минимальная команда внедрения до 10 человек: проектный офис – 6 человек; консультанты – 3 человека;
- 3) минимальные расходы на внедрение: общая сумма расходов на проект, включая вознаграждение проектного офиса, расходы на консалтинг, инвестиции во внедрение ПО, составила не более 100 млн. рублей;
- 4) организован регулярный мониторинг показателей эффективности и производительности групп поддержки;
- 5) за счет ускорения подбора отгрузочных документов удалось высвободить более 300 млн. рублей из оборотного капитала (что составляет порядка 6% чистого оборотного капитала по данным МСФО [11]), есть потенциал увеличить данный показатель до 600 млн. рублей;
- 6) общий штат сотрудников ТГ FESCO сократился в результате оптимизации на 339 чел, что составляет порядка 15% от всей численности сотрудников (порядка 2,3 тыс. чел.) и позволило сократить расходы на персонал примерно на 18%.

Таким образом, создание первого на Дальнем Востоке общего центра обслуживания в ТГ FESCO способствовало увеличению производительности труда и сервисных операций данного холдинга, что

позволило высвободить финансовые ресурсы, оптимизировать работу всей Транспортной группы и сократить штат сотрудников. Финансовая устойчивость ТГ FESCO после внедрения проекта ОЦО повысилась, и на данный момент положение компании оценивается как стабильное с перспективой к укреплению, что положительным образом влияет на экономическую безопасность этой компании.

Список литературы

1. Обзор отрасли грузоперевозок в России. 2019 год / Эрнст энд Янг — оценка и консультационные услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investinrussia.com/data/file/ey-transportation-services-2019-rus.pdf>
2. Бородулина, С. А. Особенности управления судоходными компаниями в современных условиях развития отрасли / С. А. Бородулина, А. В. Михайлова // Вестник сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2016. – № 1-47. – С. 129–136.
3. Вензик, Н. Г. Повышение конкурентоспособности судоходных компаний / Н. Г. Вензик, Г. А. Левиков // Газета «Транспорт». – 2014. – 215 с.
4. Левченко Т.А., Вятрович Д.Е. Сравнительная характеристика методов анализа финансовой устойчивости промышленных предприятий // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2(23). С. 96-100.
5. Левченко Т.А., Капышкина Я.Д. Оценка финансовой безопасности промышленных предприятий // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 3. С. 132-140.
6. Контейнерный рынок начал восстановление // Морские вести России [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: https://www.korabel.ru/news/comments/konteynemyy_rynok_nachal_vosstanovlenie.html
7. Осипов А. Передача функций на аутсорсинг // CFO Russia [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.cfo-russia.ru/blog/index.php?article=46293>
8. Транспортная группа FESCO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru>
9. Группа FESCO: логистика развития / ТГ FESCO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fesco.ru/press-center/mass-media/4773/?sphrase_id=66443
10. Создание Многофункционального общего центра обслуживания (FESCO) // BPM-проект года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bpmaward.ru/2019/01/30/fesco/>
11. Публичное акционерное общество «Дальневосточное морское пароходство» и дочерние предприятия. Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, и аудиторское заключение независимых аудиторов / Транспортная группа FESCO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fesco.ru/upload/iblock/6ed/Konsolidirovannaya-finansovaya-otchetnost_FESKO_2019_rus_RUB.PDF

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И
ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ В
ЭКОНОМИКЕ**

УДК 004

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

СЕМКОВИЧ ЕЛЕНА ТАРАСОВНА

Студент

Филиал ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ»

Аннотация: В данной статье проанализированы проблемы, возникающие в процессе стандартной кадастровой оценки земельных участков и предложен способ модификации существующей методики по принципу выделения групп земельных участков и использования различных оценочных моделей.

Ключевые слова: кадастровая оценка, рынок земельных участков, бизнес-процесс, моделирование бизнес-процесса, алгоритм.

IMPROVING THE PROCESS CADASTRAL VALUATION OF LAND PLOTS

Semkovich Elena Tarasovna

Abstract: this article analyzes the problems that arise in the process of standard cadastral valuation of land plots and suggests a way to modify the existing methodology based on the principle of allocating groups of land plots and using various valuation models.

Key words: cadastral valuation, land market, business process, business process modeling, algorithm.

В настоящее время земельный рынок Смоленской области характеризуется сложной обстановкой, связи с низкой инвестиционной привлекательностью региона. Об этом говорят количество сделок купли-продажи земельных участков и динамика цен на них. Хорошая экологическая обстановка, обширные рекреационные ресурсы, развитость коммуникаций могут определить высокую цену на земли в некоторых Смоленском районе. Несмотря на то, что рынок земельных участков развивается медленно, существует необходимость проведения кадастровой оценки земельных участков под ИЖС, которая не всегда бывает удовлетворена экспертами-оценщиками [1].

Следует отметить, что рыночная стоимость объекта оценки должна рассчитываться исходя из стоимости фактически совершенных сделок. В российской практике такой подход не всегда возможен, поскольку информация о заключенных сделках малодоступна. Использование цены предложения свидетельствует о некомпетентности оценщиков, так как реальная стоимость сделок не совпадает со стоимостью предложения, поскольку не учитывает скидку по результатам переговоров. Для лучшего понимания бизнес-процесса кадастровой оценки земельных участков приведем функциональную модель IDEF0 (AS-IS как есть) построенные по технологии IDEF0 [2] (рисунок 1).

Почти на каждом этапе, можно выделить ряд проблем:

- Отсутствие четкого формализованного отбора факторов.
- Влияние субъективизма оценщика.
- Кодировка качественных характеристик ЗУ осуществляется путем присвоения им числовых значений, что методически неверно.
- Вид модели выбирается заранее, что на практике труднореализуемо.

-Вследствие использования линейных комбинаций исходных показателей затруднена интерпретация результатов моделирования.

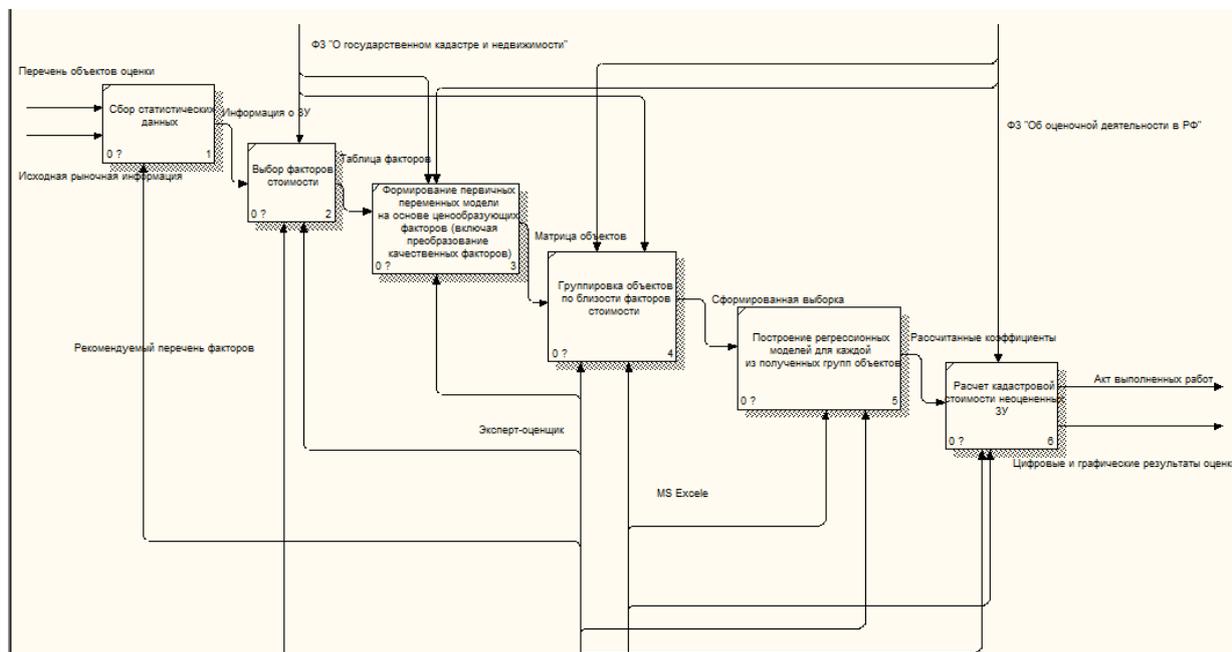


Рис. 1. Декомпозиция контекстной диаграммы «как есть»

С целью устранения выделенных недостатков методики кадастровой оценки земель, применяемой в Смоленской области, необходимо провести кадастровую оценку земельных участков под ИЖС по предлагаемой методике отдельно в каждой из сформированных групп участков [3]. Значит, диаграмма на рисунке 1 примет вид, изображенный на рисунке 2.

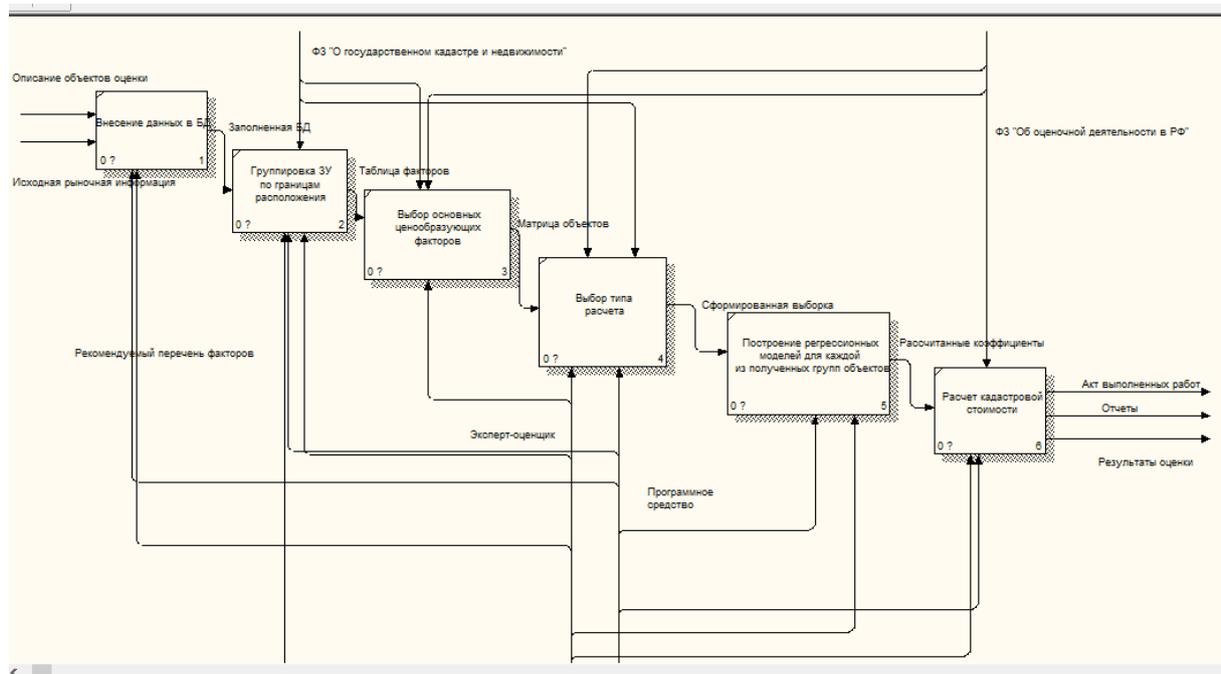


Рис. 2. Диаграмма «как должно быть»

Моделирование кадастровой стоимости земельных участков каждой группы предлагается осуществлять в порядке, предложенном на модели на рисунке 3.

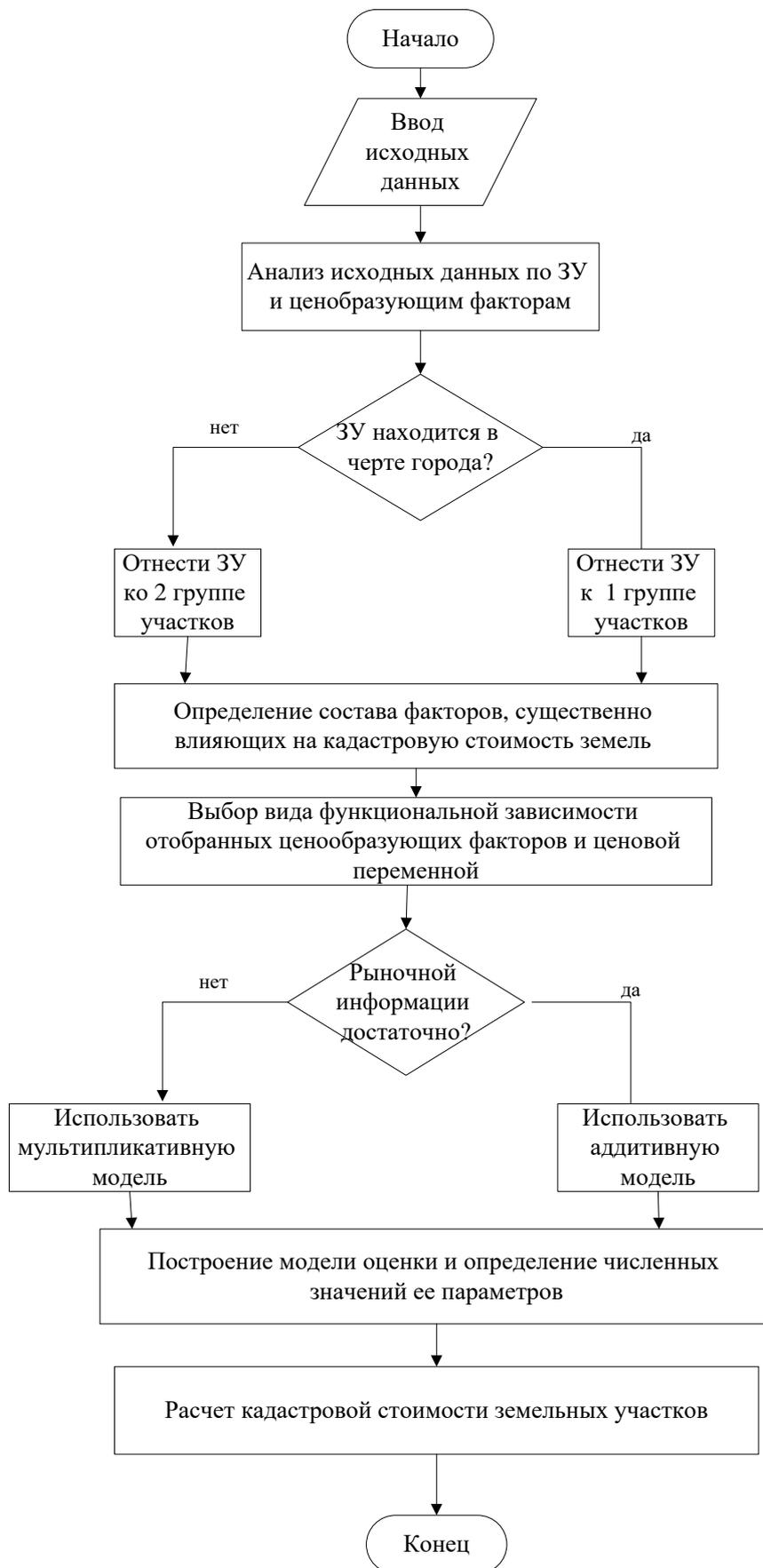


Рис. 3. Модель процесса расчета кадастровой стоимости

В качестве результатов исследования можно выделить:

1. Разработан усовершенствованный алгоритм кадастровой оценки земельных участков, включающий в себя узкие места, которые обычно упускаются оценщиками.
2. Был предложен новый способ разделения земельных участков на группы для оценки: земельные участки в черте города и земельные участки сельских поселений.
3. В результате анализа был сделан вывод о том, что для некоторых участков недостаточно существующих в официальных источниках рыночной информации.
4. Для решения данной проблемы было предложено комбинировать линейную и мультипликативную модель оценки, для охвата всех неоцененных земельных участков.

Список литературы

1. Безруков В.Б. Налогообложение и кадастровая оценка недвижимости: монография. Н. Новгород: ННГАСУ, 2018. 155 с.
2. Черемных С.И, Семенов И. В., Ручкин В. Г. Моделирование и анализ систем. IDEF-технологии: практикум. М.: Простект, 2016. 340 с.
3. Акимова, И.С. Разработка моделей и алгоритмов многослойной кадастровой оценки недвижимости с учетом особенностей основных характеристик системы улучшений городских земель: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 25.00.26. М., 2015. 24 с.

УДК 351

ФУНКЦИЯ КОББА-ДУГЛАСА КАК ВОЗМОЖНЫЙ ПОДХОД К НЕЛИНЕЙНОМУ МОДЕЛИРОВАНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МЧС РОССИИ

ЖУКОВ АЛЕКСЕЙ ОЛЕГОВИЧ

кандидат технических наук,
старший научный сотрудник
ФГБУ ВНИИ ГОЧС (ФЦ)

Аннотация: Статья посвящена проблеме построения математических моделей результативности и эффективности деятельности структурных подразделений МЧС России. В качестве возможного подхода к решению рассматриваемой проблемы высказывается возможность использования нелинейных математических моделей, построенных на основании использования производственных функций Кобба-Дугласа. Научно обосновывается подход к оцениванию параметров рассматриваемых функций.

Ключевые слова: результативность, эффективность, математическая модель, нелинейность, параметры, чрезвычайные ситуации, МЧС России.

THE COBB-DOUGLAS FUNCTION AS A POSSIBLE APPROACH TO NONLINEAR MODELING OF THE PERFORMANCE AND EFFICIENCY OF STRUCTURAL DIVISIONS OF THE EMERCOM OF RUSSIA

Zhukov Alexey Olegovich

Abstract: The article is devoted to the problem of constructing mathematical models of the effectiveness and efficiency of the structural divisions of the EMERCOM of Russia. The possibility of using nonlinear mathematical models based on the use of Cobb-Douglas production functions is suggested as a possible approach to solving this problem. The approach to evaluating the parameters of the functions under consideration is scientifically justified.

Key words: effectiveness, efficiency, mathematical model, non-linearity, parameters, emergencies, EMERCOM of Russia.

Рассмотрим вначале двухфакторную модель результативности и эффективности в форме классической функции Кобба-Дугласа [1]:

$$W = \gamma X^{\lambda_1} Y^{\lambda_2}$$

где

W – эффективность;

γ – масштабный множитель (коэффициент пропорциональности);

X – людские ресурсы (укомплектованность силами);

Y – укомплектованность техническими спасательными средствами;

λ_1 – коэффициент загрузки людских сил;

λ_2 – коэффициент загрузки спасательной техники.

Данная модель является нелинейной, но сводится к линейной путем логарифмирования левой и правой части исходного уравнения:

$$\ln W = \ln \gamma + \lambda_1 \ln X + \lambda_2 \ln Y$$

В результате многократных измерений N раз рассматриваемых факторов получим следующее векторное уравнение:

$$\begin{pmatrix} \ln w_1 \\ \ln w_2 \\ \ln w_3 \\ \vdots \\ \ln w_N \end{pmatrix} = (\ln \gamma) \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \\ \vdots \\ 1 \end{pmatrix} + \lambda_1 \begin{pmatrix} \ln x_1 \\ \ln x_2 \\ \ln x_3 \\ \vdots \\ \ln x_N \end{pmatrix} + \lambda_2 \begin{pmatrix} \ln y_1 \\ \ln y_2 \\ \ln y_3 \\ \vdots \\ \ln y_N \end{pmatrix}$$

Нетрудно заметить, что данное векторное уравнение эквивалентно переопределенной системе уравнений:

$$\begin{pmatrix} 1 & \ln x_1 & \ln y_1 \\ 1 & \ln x_2 & \ln y_2 \\ 1 & \ln x_3 & \ln y_3 \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ 1 & \ln x_N & \ln y_N \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \ln \gamma \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \ln w_1 \\ \ln w_2 \\ \ln w_3 \\ \vdots \\ \ln w_N \end{pmatrix}$$

Нормализуем данную систему уравнений умножением слева на транспонированную матрицу. В результате получим нормальную систему уравнений следующего вида:

$$\begin{pmatrix} N & \sum_{n=1}^N \ln x_n & \sum_{n=1}^N \ln y_n \\ \sum_{n=1}^N \ln x_n & \sum_{n=1}^N (\ln x_n)^2 & \sum_{n=1}^N \ln x_n \ln y_n \\ \sum_{n=1}^N \ln y_n & \sum_{n=1}^N \ln x_n \ln y_n & \sum_{n=1}^N (\ln y_n)^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \ln \gamma \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \sum_{n=1}^N \ln w_n \\ \sum_{n=1}^N \ln x_n \ln w_n \\ \sum_{n=1}^N \ln y_n \ln w_n \end{pmatrix}$$

Разделим обе части данной системы уравнений на число наблюдений N :

$$\begin{pmatrix} 1 & \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln x_n & \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln y_n \\ \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln x_n & \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N (\ln x_n)^2 & \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln x_n \ln y_n \\ \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln y_n & \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln x_n \ln y_n & \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N (\ln y_n)^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \ln \gamma \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln w_n \\ \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln w_n \ln x_n \\ \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N \ln w_n \ln y_n \end{pmatrix}$$

Эту нормальную систему уравнений можно представить в следующем, более компактном, виде:

$$\begin{pmatrix} 1 & \langle \ln x_n \rangle & \langle \ln y_n \rangle \\ \langle \ln x_n \rangle & \langle (\ln x_n)^2 \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle & \langle (\ln y_n)^2 \rangle \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \ln \gamma \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \langle \ln w_n \rangle \\ \langle \ln w_n \ln x_n \rangle \\ \langle \ln w_n \ln y_n \rangle \end{pmatrix}$$

где угловые скобки обозначают оператор усреднения данных.

Нетрудно видеть, что матрица этой системы является симметричной. Обратная матрица также является симметричной:

$$A^{-1} = \Delta^{-1} \begin{pmatrix} \tilde{a}_{11} & \tilde{a}_{12} & \tilde{a}_{13} \\ \tilde{a}_{21} & \tilde{a}_{22} & \tilde{a}_{23} \\ \tilde{a}_{31} & \tilde{a}_{32} & \tilde{a}_{33} \end{pmatrix}$$

где

$$\tilde{a}_{11} = \begin{vmatrix} \langle (\ln x_n)^2 \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \\ \langle \ln x_n \ln y_n \rangle & \langle (\ln y_n)^2 \rangle \end{vmatrix} = \langle (\ln x_n)^2 \rangle \langle (\ln y_n)^2 \rangle - \langle \ln x_n \ln y_n \rangle^2$$

$$\tilde{a}_{22} = \begin{vmatrix} 1 & \langle \ln y_n \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle (\ln y_n)^2 \rangle \end{vmatrix} = \langle (\ln y_n)^2 \rangle - \langle \ln y_n \rangle^2$$

$$\tilde{a}_{33} = \begin{vmatrix} 1 & \langle \ln x_n \rangle \\ \langle \ln x_n \rangle & \langle (\ln x_n)^2 \rangle \end{vmatrix} = \langle (\ln x_n)^2 \rangle - \langle \ln x_n \rangle^2$$

$$\tilde{a}_{12} = \tilde{a}_{21} = - \begin{vmatrix} \langle \ln x_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle (\ln y_n)^2 \rangle \end{vmatrix} = \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \langle \ln y_n \rangle - \langle \ln x_n \rangle \langle (\ln y_n)^2 \rangle$$

$$\tilde{a}_{13} = \tilde{a}_{31} = \begin{vmatrix} \langle \ln x_n \rangle & \langle (\ln x_n)^2 \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \end{vmatrix} = \langle \ln x_n \rangle \langle \ln x_n \ln y_n \rangle - \langle (\ln x_n)^2 \rangle \langle \ln y_n \rangle$$

$$\tilde{a}_{23} = \tilde{a}_{32} = - \begin{vmatrix} 1 & \langle \ln x_n \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \end{vmatrix} = \langle \ln x_n \rangle \langle \ln y_n \rangle - \langle \ln x_n \ln y_n \rangle$$

Таким образом, в соответствии с методом обратного оператора имеем:

$$\begin{pmatrix} \ln \gamma \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix} = \Delta^{-1} \begin{pmatrix} \tilde{a}_{11} & \tilde{a}_{12} & \tilde{a}_{13} \\ \tilde{a}_{21} & \tilde{a}_{22} & \tilde{a}_{23} \\ \tilde{a}_{31} & \tilde{a}_{32} & \tilde{a}_{33} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \langle \ln w_n \rangle \\ \langle \ln w_n \ln x_n \rangle \\ \langle \ln w_n \ln y_n \rangle \end{pmatrix}$$

$$\begin{pmatrix} \ln \gamma \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix} = \frac{\langle \ln w_n \rangle}{\Delta} \begin{pmatrix} \tilde{a}_{11} \\ \tilde{a}_{21} \\ \tilde{a}_{31} \end{pmatrix} + \frac{\langle \ln w_n \ln x_n \rangle}{\Delta} \begin{pmatrix} \tilde{a}_{12} \\ \tilde{a}_{22} \\ \tilde{a}_{32} \end{pmatrix} + \frac{\langle \ln w_n \ln y_n \rangle}{\Delta} \begin{pmatrix} \tilde{a}_{13} \\ \tilde{a}_{23} \\ \tilde{a}_{33} \end{pmatrix}$$

В соответствии с методом Крамера, получаем следующее решение рассматриваемой системы уравнений:

$$\begin{pmatrix} \ln \gamma \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix} = \Delta^{-1} \begin{pmatrix} \Delta_{\ln \gamma} \\ \Delta_{\lambda_1} \\ \Delta_{\lambda_2} \end{pmatrix}$$

где

$$\Delta = \begin{vmatrix} 1 & \langle \ln x_n \rangle & \langle \ln y_n \rangle \\ \langle \ln x_n \rangle & \langle (\ln x_n)^2 \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle & \langle (\ln y_n)^2 \rangle \end{vmatrix}$$

$$\Delta_{\ln \gamma} = \begin{vmatrix} \langle \ln w_n \rangle & \langle \ln x_n \rangle & \langle \ln y_n \rangle \\ \langle \ln w_n \ln x_n \rangle & \langle (\ln x_n)^2 \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \\ \langle \ln w_n \ln y_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle & \langle (\ln y_n)^2 \rangle \end{vmatrix}$$

$$\Delta_{\lambda_1} = \begin{vmatrix} 1 & \langle \ln w_n \rangle & \langle \ln y_n \rangle \\ \langle \ln x_n \rangle & \langle \ln w_n \ln x_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle \ln w_n \ln y_n \rangle & \langle (\ln y_n)^2 \rangle \end{vmatrix}$$

$$\Delta_{\lambda_2} = \begin{vmatrix} 1 & \langle \ln x_n \rangle & \langle \ln w_n \rangle \\ \langle \ln x_n \rangle & \langle (\ln x_n)^2 \rangle & \langle \ln w_n \ln x_n \rangle \\ \langle \ln y_n \rangle & \langle \ln x_n \ln y_n \rangle & \langle \ln w_n \ln y_n \rangle \end{vmatrix}$$

Таким образом, имеем следующие окончательные формулы, позволяющие вычислять оценки параметров функции Кобба-Дугласа по наблюдаемым реализациям ресурсов – факторов эффективности:

$$\begin{cases} \gamma = e^{\frac{\Delta_{\ln \gamma}}{\Delta}} \\ \lambda_1 = \frac{\Delta_{\lambda_1}}{\Delta} \\ \lambda_2 = \frac{\Delta_{\lambda_2}}{\Delta} \end{cases}$$

Рассмотренная двухфакторная модель эффективности, при необходимости, легко может быть обобщена на многофакторную на основе обобщенной функции Кобба-Дугласа:

$$W = \gamma X_1^{\lambda_1} X_2^{\lambda_2} \dots X_N^{\lambda_N}$$

где

W – размер предотвращенного ущерба в результате реализации мероприятий защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах;

γ – масштабный множитель (коэффициент пропорциональности);

X_1, \dots, X_N – учитываемые ресурсы, в частности, укомплектованность силами, техническими средствами, финансовая обеспеченность, и т.п.);

$\lambda_1, \dots, \lambda_N$ – интенсивность задействования ресурсов соответствующего вида.

Дальнейший анализ и оценка параметров модели может быть проведен в полной аналогии с рассмотренной выше двухфакторной моделью.

Список литературы

1. Баркалов С.А., Демченко К.С., Руссман И.Б. – Модели анализа деятельности производственных объединений на базе функций Кобба-Дугласа. – М.: 2000. – 78 с.

УДК 330.43

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИ АДАПТИВНЫХ ОЖИДАНИЙ

ВАНИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА,
ЖУКОВА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА

преподаватели
Военная академия связи им. С.М.Буденного

Аннотация: в данной статье предложено применение идеи метода адаптивных ожиданий при построении математических моделей некоторых экономических задач (например, модели потребления). Изложенные идеи могут быть использованы в методической работе со студентами экономических факультетов.

Ключевые слова: адаптивные ожидания, математическая модель, регрессионный анализ.

Vanina Elena Andreevna,
Zhukova Ludmila Alexandrovna

Abstract: this article proposes the application of the idea of the adaptive expectations method in the construction of mathematical models of certain economic problems (for example, consumption models). These ideas can be used in methodological work with students of economic faculties.

Key words: adaptive expectations, mathematical model, regression analysis.

Построение модели ожиданий – одна из наиболее востребованных и сложных задач в экономических приложениях. Текущие показатели параметров макроэкономической ситуации инерционно проецируются на будущий временной период. Однако, если государство осуществляет меры стимулирующего характера, то это и другие внешние воздействия изменяют характер инерционных ожиданий. Инерционные ожидания и воздействующие на них показатели текущей экономической среды составляют ожидания в макроэкономике, напрямую влияющие на инвестиции, спрос на активы и сбережения. Таким образом, моделирование ожиданий является важнейшей частью экономического моделирования.

Рассмотрим в доступной форме, допускающей применение в учебном процессе, построение модели ожиданий и моделирование ее корректировки. С этой целью разберем построение модели, получившей название «процесс адаптивных ожиданий».

Введем следующие обозначения:

k – номер рассматриваемого временного периода (год, квартал, месяц);

x – исследуемая переменная;

x_k – реальное значение исследуемой переменной на k – тый период;

\tilde{x}_k – ожидаемое значение исследуемой переменной на k – тый период.

Корректировка ожиданий состоит в сравнении реального и ожидаемого значений исследуемой переменной и учета полученной информации для формирования ожиданий на следующий временной период. Описываемая модель базируется на следующем предположении: изменения ожиданий будущего пропорциональны разности реальности и ожидания в настоящем. Т.е.:

$$\tilde{x}_{k+1} - \tilde{x}_k = \lambda(x_k - \tilde{x}_k), \quad 0 \leq \lambda \leq 1. \quad (1)$$

Заметим, что, если реальное значение переменной x_k и ее ожидаемое значение \tilde{x}_k совпадают,

то корректировки ожидания будущего значения не происходит:

$$\tilde{x}_{k+1} = \tilde{x}_k, \text{ если } x_k = \tilde{x}_k.$$

Рассмотрим возможную интерпретацию параметра λ . С этой целью преобразуем выражение (1):

$$\begin{aligned} \tilde{x}_{k+1} &= \tilde{x}_k + \lambda(x_k - \tilde{x}_k) \\ \tilde{x}_{k+1} &= \lambda x_k + (1 - \lambda)\tilde{x}_k. \end{aligned} \quad (2)$$

Очевидно, что значения x_k и \tilde{x}_k для любого k обусловлены многими причинами и носят случайный характер. Введем случайную величину X_k , имеющую следующую таблицу распределения:

X_k	x_k	\tilde{x}_k
p_k	λ	$1 - \lambda$

Найдем математическое ожидание случайной величины X_k :

$$M[X_k] = x_k \cdot \lambda + \tilde{x}_k \cdot (1 - \lambda) = \tilde{x}_{k+1}.$$

Таким образом, ожидание будущего значения \tilde{x}_{k+1} — это средневзвешенное значение реального значения переменной x_k и ее текущего ожидания.

Перейдем к использованию модели адаптивных ожиданий в регрессионном анализе. Пусть зависимая переменная z_k выражена через ожидаемое значение объясняющей переменной \tilde{x}_{k+1} в виде линейной регрессии: $z_k = \alpha + \beta \tilde{x}_{k+1} + u_k$, где u_k — случайная составляющая. Требуется:

1. Построить оценку $\hat{z}_k = a + b\tilde{x}_{k+1}$, (3)

где a и b — оценки параметров α и β соответственно.

2. Оценить качество построенной регрессионной модели, вычислив коэффициент детерминации:

$$R^2 = \frac{\text{var}(\hat{z}_k)}{\text{var}(z_k)}.$$

Однако, отсутствие исходных данных (на сегодняшний день нет надежных методов измерения ожиданий \tilde{x}_k), создает определенные трудности при решении сформулированной задачи. Обозначенную проблему можно решить, если выражение (2) рассматривать как рекурсию.

Итак, $\tilde{x}_{k+1} = \lambda x_k + (1 - \lambda)\tilde{x}_k$. Для предыдущего k — го периода

$$\tilde{x}_k = \lambda x_{k-1} + (1 - \lambda)\tilde{x}_{k-1}.$$

$$\begin{aligned} \text{Тогда } \tilde{x}_{k+1} &= \lambda x_k + (1 - \lambda) \cdot [\lambda x_{k-1} + (1 - \lambda)\tilde{x}_{k-1}] = \\ &= \lambda x_k + \lambda(1 - \lambda)x_{k-1} + (1 - \lambda)^2 \tilde{x}_{k-1}. \end{aligned}$$

В свою очередь, $\tilde{x}_{k-1} = \lambda x_{k-2} + (1 - \lambda)\tilde{x}_{k-2}$.

Осуществив последовательно подстановки $\tilde{x}_k, \tilde{x}_{k-1}, \tilde{x}_{k-2}, \dots$ в формулу (2), получим

$$\tilde{x}_{k+1} = \lambda[x_k + (1 - \lambda)x_{k-1} + (1 - \lambda)^2 x_{k-2} + \dots], \quad (4)$$

где $x_k, x_{k-1}, x_{k-2} \dots$ — наблюдаемые реальные значения переменной x в соответствующий временной период.

Обозначим $q = (1 - \lambda)$, тогда:

$$\tilde{x}_{k+1} = \lambda[x_k + qx_{k-1} + q^2 x_{k-2} + \dots], \quad 0 < q < 1. \quad (5)$$

Подставив выражение (5) в эконометрическую модель, получим постановку задачи в виде:

$$\begin{aligned} z_k &= \alpha + \beta \lambda [x_k + qx_{k-1} + q^2 x_{k-2} + \dots] + u_k, \\ \hat{z}_k &= a + b \lambda [x_k + qx_{k-1} + q^2 x_{k-2} + \dots], \end{aligned} \quad (6)$$

где a, b — оценки параметров α и β .

Таким образом, объясняющую переменную \tilde{x}_{k+1} , замеры которой практически невозможны, удалось выразить через наблюдаемые значения переменной x за предыдущие временные периоды. Подводя итог, отметим, что модель адаптивных ожиданий представляет будущее (ожидаемое) значение переменной как средневзвешенное ее прошлых реальных значений, причем коэффициенты в модели, т.е. веса, убывают как геометрическая прогрессия с основанием, меньшим единицы.

Однако, устранив одну проблему принципиального характера, мы получили две новые проблемы, правда, технического свойства, а именно:

1. В выражении (6) сумма $x_k + qx_{k-1} + q^2 x_{k-2} + \dots$ является бесконечной.
2. Отсутствует значение $q = 1 - \lambda$ (или значение λ).

Обе эти проблемы решаются технически методом подбора. Тем не менее, следует обсудить последовательность необходимых шагов.

В большинстве прикладных задач параметр λ (а значит, и параметр q) полагают в границах от 0 до 1. Мы также будем придерживаться этого предположения.

Итак, $q \in [0; 1]$. Пройдем указанный промежуток, выбрав шаг $h = 0,1$.

$$q = q_0 = 0, \quad \lambda_0 = 1 - q_0 = 1, \quad \tilde{x}_{k+1} = x_k.$$

Получили регрессионную модель $z_k = \alpha + \beta x_k + u_k$;

$$\hat{z}_k = a + b x_k.$$

Далее находим оценки a и b для α и β , затем вычисляем коэффициент детерминации R_0^2 .

$$q = q_1 = 0 + h = 0 + 0,1 = 0,1; \quad \lambda_1 = 1 - q_1 = 0,9.$$

$$\tilde{x}_{k+1} = 0,9 \cdot [x_k + 0,1x_{k-1} + (0,1)^2x_{k-2} + (0,1)^3x_{k-3} + \dots].$$

Оставим в этой бесконечной сумме только слагаемые, значимые с позиций точности решаемой задачи:

$$\tilde{x}_{k+1} = 0,9 \cdot [x_k + 0,1x_{k-1} + (0,1)^2x_{k-2} + \dots + (0,1)^s x_{k-s}].$$

Получим регрессионную модель

$$z_k = \alpha + \beta \cdot 0,9[x_k + 0,1x_{k-1} + (0,1)^2x_{k-2} + \dots + (0,1)^s x_{k-s}] + u_k;$$

$$\hat{z}_k = a + b \cdot 0,9[x_k + 0,1x_{k-1} + (0,1)^2x_{k-2} + \dots + (0,1)^s x_{k-s}].$$

Находим a и b , вычисляем коэффициент детерминации R_1^2 .

Выполнив расчет регрессионной модели для q_0, q_1, \dots, q_9 , получим соответственно $R_0^2, R_1^2, R_2^2, \dots, R_9^2$. Из полученных коэффициентов детерминации выбираем наибольший, что соответствует максимальной согласованности построенной модели с исходными данными. Пусть, для наглядности, таким коэффициентом оказался R_5^2 . Соответственно, наиболее приемлемым значением q в данной задаче, является значение q_5 и соответствующая q_5 модель будет наилучшим решением поставленной задачи.

В описанном алгоритме отметим следующие моменты:

1. Шаг h исследователь выбирает самостоятельно, исходя из имеющихся вычислительных мощностей.

2. Ограничение числа слагаемых в бесконечной сумме $x_k + qx_{k-1} + \dots + q^s x_{k-s} + \dots$ числом $(s + 1)$ может определяться не только и не столько требуемой точностью, сколько возможностями иметь данные за временные периоды, предшествующие периоду с номером k .

Одновременно, если из соображений точности мы ограничимся числом слагаемых, равным $(s + 1)$, то, тем самым, укажем, какие именно предыдущие временные периоды практически не оказывают влияния на формирование ожиданий.

Завершая обсуждение модели адаптивных ожиданий, рассмотрим одно из ее возможных приложений. Речь пойдет о модели потребления. В основе модели потребления лежат следующие утверждения:

1. Гипотеза Фридмана о постоянном доходе. Суть гипотезы состоит в том, что каждый индивид осуществляет потребление в текущем периоде не столько на основании текущего дохода, сколько на основании так называемого постоянного дохода, который может в зависимости от обстоятельств отличаться от текущего как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Таким образом, в гипотезе Фридмана постоянный доход – это на длительный период величина постоянная. Заметим, что наблюдаемой величиной является текущий доход, а не постоянный.

2. Как следствие гипотезы Фридмана принимается утверждение о существовании постоянного потребления. Постоянное потребление, в зависимости от обстоятельств, отличается от текущего потребления в большую или меньшую сторону. Относительно постоянного потребления выдвинуто предположение о том, что его величина пропорциональна постоянному доходу. Для дальнейших построений введем следующие обозначения:

D_{ik}^* – постоянный доход i – го потребителя в k – тый период;

P_{ik}^* – постоянное потребление i – го потребителя в k – тый период.

Тогда, в соответствии с предположением п. 2, $P_{ik}^* = \gamma \cdot D_{ik}^*$.

Далее введем следующие понятия:

D_{ik} – фактический доход i – го потребителя в k – тый период;

P_{ik} – фактическое потребление i – го потребителя в k – тый период.

Тогда $D_{ik} = D_{ik}^* + \tilde{D}_{ik}$, $P_{ik} = P_{ik}^* + \tilde{P}_{ik}$, где \tilde{D}_{ik} и \tilde{P}_{ik} – случайные составляющие соответствующих величин. Эти случайные величины для каждого i – го потребителя имеют по временным периодам нулевое математическое ожидание и постоянную дисперсию. Проблема описанной модели состоит, как отмечалось выше, в том, что постоянный доход D_{ik}^* (как и постоянное потребление P_{ik}^*) является величиной ненаблюдаемой.

Выход был найден в использовании идеи адаптивных ожиданий. Применительно к данной задаче, это можно сформулировать следующим образом. Если фактический доход D_{ik} i – го индивида за k – тый период меньше (больше) постоянного, то постоянный доход корректируется на величину, пропорциональную разности фактического дохода за текущий период и постоянного дохода:

$$D_{ik}^* = D_{ik-1}^* + \lambda(D_{ik} - D_{ik-1}^*) \quad \text{или} \quad D_{ik}^* = \lambda D_{ik} + (1 - \lambda)D_{ik-1}^*.$$

Заметим, что полученные зависимости полностью повторяют соотношения (2) в модели адаптивных ожиданий. Далее, как было показано выше, используя рекурсию, получим:

$$D_{ik+1}^* = \lambda[D_{ik} + (1 - \lambda)D_{ik-1} + (1 - \lambda)^2 D_{ik-2} + \dots] \quad \text{или, положив } q = 1 - \lambda,$$

$$D_{ik+1}^* = \lambda[D_{ik} + qD_{ik-1} + q^2 D_{ik-2} + \dots].$$

Далее, возвращаясь к связи постоянного потребления с постоянным доходом и используя статистические данные за обозримое число периодов, можно построить модель потребления, завершив задачу способом, указанным в основной части статьи.

Заметим, что постановка и решение задачи о постоянном доходе (потреблении) в настоящей статье рассмотрена пунктирно и имеет целью проиллюстрировать возможность применения идеи адаптивных ожиданий. Предложенная идея может быть содержательно наполнена конкретной статистикой из различных областей деятельности и послужить основой для исследовательских студенческих работ в разного рода прикладных задачах экономики.

Список литературы

1. Булатов А.С. Макроэкономика. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 245 с.
2. Кристофер Доугерти. Введение в эконометрику. – М.: ИНФРА-М, 1997.

© Е.А. Ванина, Л.А. Жукова, 2020

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 338

ВЗАИМОСВЯЗЬ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

БАРАНОВ НИКИТА ВИКТОРОВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

*Научный руководитель: Рачек Светлана Витальевна**д.э.н., профессор**ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»*

Аннотация: В условиях конкуренции вопрос эффективного управления предприятием является актуальным для всех организаций. В статье рассмотрена сбалансированная система показателей как эффективный инструмент управления деятельностью организации. Предложенная методика анализа состояния предприятия на основе сбалансированной системы показателей является легким и доступным инструментом своевременного выявления проблемных целей для оперативной корректировки стратегии компании.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, стратегия компании, стратегические цели предприятия.

RELATIONSHIP OF THE BALANCED SCORECARD AND THE COMPANY'S DEVELOPMENT STRATEGY**Baranov Nikita Viktorovich***Scientific adviser: Rachek Svetlana Vitalievna*

Annotation: In a competitive environment, the issue of effective enterprise management is relevant for all organizations. The article considers a balanced scorecard as an effective tool for managing the organization. The proposed methodology for analyzing the state of the enterprise on the basis of a balanced scorecard is an easy and affordable tool for timely identification of problem goals for the operational adjustment of the company's strategy.

Key words: balanced scorecard, strategy of the company, strategic objectives of the organization.

Грамотно разработанная ССП должна показать стратегию предприятия как последовательность причинно-следственных связей.

Формирование стратегии при создании сбалансированной системы показателей обычно подразумевает определение основных финансовых целей, а затем намечаются меры, связанных с улучшением имиджа компании в глазах потребителей продукции и услуг [1].

После обозначения желаемых целей выбираются средства, необходимые для их достижения. При этом необходимо наметить мероприятия по усовершенствованию внутренних бизнес-процессов, такие как разработка принципиально новых видов продукции и услуг, повышение качества обслуживания, повышение производительности. Эти мероприятия необходимы для усовершенствования предло-

жения потребителю и достижения желательных для предприятия результатов, в том числе финансовых.

Состояние внутренних бизнес-процессов в значительной мере характеризуется технологиями, квалификацией работников и другими факторами. Заявленные в классической модели ССП четыре составляющие должны быть направлены на реализацию единой стратегии предприятия.

Наиболее четкое представление о стратегии предприятия дает стратегическая карта сбалансированной системы показателей. Она представляет собой модель, демонстрирующую объединение нематериальных активов и процессов создания стоимости.

Финансовая составляющая описывает конкретные материальные результаты реализации стратегии предприятия, используя такие показатели, как прибыльность, рост доходов, издержки. Для достижения роста доходов, как правило, требуется гораздо больше времени, чем для повышения производительности на предприятии. Финансовая составляющая отражает в своих показателях как долгосрочные цели, так и краткосрочные. Основной целью составляющей является рост стоимости для акционеров.

Клиентской составляющей определяется предложение потребительной ценности для целевых клиентов. Потребительское предложение является условием, при котором нематериальные активы создают стоимость. Качество продукции и услуг, потребляемых клиентами, напрямую зависит от компетенции и опыта работников компании; в свою очередь, отлаженные системы и процессы на предприятии обеспечат высокую производительность [2].

Основным фактором успешного претворения стратегии в жизнь является соответствие возможностей предприятия спросу и предпочтениям потребителей.

Можно выделить три инструмента формализации стратегии ССП. Эти инструменты представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Инструменты формализации стратегии ССП

Основой разработки клиентской составляющей стратегической карты является определение целевых сегментов потребительского рынка, в которых функционирует рассматриваемое бизнес-подразделение, и показатели результатов его деятельности с точки зрения клиентов. Обычно клиентская составляющая включает некие общие критерии успешной деятельности как следствие правильно сформулированной и реализованной стратегии:

- удовлетворенность клиентов;

- сохранение клиентской базы;
- расширение клиентской базы;
- прибыльность клиента;
- доля в бизнесе компании.

Вышеперечисленные показатели клиентской составляющей сами по себе могут трактоваться в контексте причинно-следственных отношений.

Например, сохранение и расширение клиентской базы за счет передачи информации от потребителя к потребителю может являться следствием удовлетворенности потребителей. Сохранение клиентской базы дает предприятию возможность увеличить его долю в своем бизнесе.

Целевой сегмент рынка предприятия увеличивается как за счет расширения бизнеса с существующими клиентами, так и приобретения новых. Следствием сохранения клиентской базы будет увеличение прибыльности предприятия.

Улучшение основных показателей клиентской составляющей является одним из приоритетов каждого предприятия, но стремление соответствовать запросам потребителей и заполучить новых клиентов нельзя назвать стратегией.

Задача стратегии – указать специфические сегменты рынка, которые организация намеревается расширить и сделать более прибыльными.

Для формулирования целей и показателей предполагаемого предложения потребительской ценности требуется четкое представление организации о своем целевом потребителе. Это предложение определяет стратегию предприятия в рамках клиентской составляющей, описывая ассортимент товаров и услуг, цены, обслуживание и имидж, которые ориентированы на целевую группу клиентов. Предложение потребительской ценности определяет, какие аспекты своей деятельности организация собирается совершенствовать [3].

Клиентская составляющая, как и финансовая, дают представление о желаемых результатах реализации стратегии. Цели клиентской составляющей описывают стратегию, а именно целевых клиентов и потребительское предложение, а цели финансовой составляющей – экономические результаты успешно реализованной стратегии, такие как рост доходов и прибыли [68].

Основная цель двух других составляющих – внутренних бизнес-процессов и обучения, и развития – искать инструменты для достижения целей, определенных финансовой и клиентской составляющей. Управление внутренними бизнес-процессами и их совершенствование за счет собственного кадрового, информационного и организационного потенциала позволяет представить новое потребительское предложение, описанное в стратегии.

Основные задачи внутренней составляющей заключаются, прежде всего, в усовершенствовании процессов и сокращении издержек как средства повышения производительности в финансовой составляющей.

Внутренние процессы довольно многочисленны и специфичны для каждой организации. В целом их можно классифицировать в три группы:

- 1) процесс управления производством;
- 2) процесс управления клиентами;
- 3) инновационные процессы.

Безусловным фактором, определяющим успех целей, поставленных первыми тремя составляющими, будут являться человеческие ресурсы, информационные системы и организационные процедуры.

Высококвалифицированные кадры и эффективное управление ими позволят повысить эффективность достижения целей, поставленных в перспективе внутренних бизнес-процессов. Успешное внедрение и реализация стратегии невозможна без учета влияния «человеческого фактора» на все аспекты деятельности предприятия.

Эта архитектура причины и следствия, связывающая четыре составляющие ССП, является структурой, вокруг которой строится стратегическая карта. Данный процесс заставляет организацию четко определить, какова логика создания стоимости и для кого она создается.

Причинно-следственные связи между составляющими классической модели ССП формируют структуру стратегической карты предприятия. Взаимозависимость составляющих и показателей позволяет увидеть логику процесса создания стоимости и реализации сопутствующих целей [4]. Шаблон стратегической карты представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Шаблон стратегической карты

Сбалансированная система показателей предлагает системный подход к определению целей и показателей, описывающих стратегию. Стратегическая карта является наглядным изображением, демонстрирующим преобразование целей нескольких составляющих в единую стратегию. Каждое предприятие адаптирует модель стратегической карты, как и всю ССП, к собственной специфике. Также абсолютно индивидуальным является набор показателей и их количество. Долгосрочные планы организации могут представлять собой интегрированную систему, состоящую из двух-трех десятков показателей, определяющих причинно-следственные связи между такими переменными величинами. Некоторые критики сбалансированной системы полагают, что невозможно сконцентрироваться на большом количестве показателей. Это и в самом деле так, если рассматривать ССП как набор изолированных показателей, не учитывая взаимосвязь между ними. Но такой подход к системе в корне неверен. Как показывает стратегическая карта, множество различных параметров грамотно составленной ССП превращаются в инструмент единой стратегии.

Каплан и Нортон ставят финансовую составляющую системы на высший иерархический уровень, что означает, что все причинно-следственные связи, отображенные на стратегической карте, должны «работать» на финансовый результат [5].

Желаемые результаты стратегии показывают индикаторы финансовой и клиентской составляющей сбалансированной системы показателей, в то время как составляющая внутренних бизнес-процессов определяет тот набор операций, который необходим для достижения целевых значений финансовых показателей и показателей клиентской составляющей. Огромное влияние на три вышеуказанные перспективы оказывает обучение и развитие персонала – кадровая составляющая системы.

Процессы создания стоимости обеспечиваются именно человеческим капиталом.

Список литературы

1. Федорова Н. В. Управление персоналом организации / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – 6-е изд. пер. и доп. – М.: КНОРУС. – 2015. – 319 с.
2. Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия / С. А. Щербакова // Молодой ученый. – 2016. – № 9.2. – С. 63-65
3. Данилина Е. И. Инновационный менеджмент в управлении персоналом: Учебник для бакалавров / Данилина Е.И. – Москва : Дашков и К, 2016. – 208 с.
4. Толкач В. Внедрение сбалансированной системы показателей / В. Толкач / Пер. с нем. – 3-е изд., расшир. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с.
5. Каплан Р., Нортон Д. Использование сбалансированной системы показателей как системы стратегического управления. // Серия «Классика Harvard Business Review», Измерение результативности компании. М.: Альпина бизнес букс, 2007. – С. 179–208.

UDC 33

THE MAIN WAYS OF REALTOR ACTIVITY DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

SEVAK VANIK TORGOMYAN

Junior researcher
Institute of Economics after M. Kotanyan
Armenia, Yerevan

Abstract: The state has a key role in real estate market by determining the degree of freedom of entering in that market. The latter may liberalize or restrict access to the real estate market by establishing principles, conditions and procedures of the licensing or qualification of market professional participants. In this article based on the results of the analysis, the trends and problems of the realtor activities in the RA have been revealed and proposals for their solution have been put forward.

Key words: real estate market, realtor, licensing, association of realtors, institutional and non-institutional participants, self-management.

ОСНОВНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Торгомян Севак Ваникович

Аннотация: Государство играет ключевую роль на рынке недвижимости, определяя степень свободы входа на этот рынок. Последний может либерализовать или ограничить доступ к рынку недвижимости путем установления принципов, условий и процедур лицензирования или квалификации профессиональных участников рынка. В данной статье по результатам анализа выявлены тенденции и проблемы риэлторской деятельности в РА и выдвинуты предложения по их решению.

Ключевые слова: рынок недвижимости, риэлтор, лицензирование, ассоциация риэлторов, институциональные и неинституциональные участники рынка, самоуправление.

As it is known due to the features of the real estate market, the professional service of that market is considered as a necessity. At the same time, the scope of service of the real estate market is determined by both institutional and non-institutional participants. Furthermore, the scope of service of the real estate market is determined by both institutional and non-institutional participants. In Armenia among the institutional participants, who represent the interests of the state and act on its behalf, belong to: State Property Management Committee, The Cadastre Committee of the RA, The Urban Development Committee, local self-government bodies and et cetera. Among the non-institutional participants operating on a commercial basis are: real estate agents, realtors, brokers, developers, appraisers, real estate managers surveyors, real estate funds and so on.

Currently, the real estate market in Armenia is characterized by a high degree of freedom for non-institutional participants (real estate agents, brokers, appraisers, surveyors, insurers, etc.) to enter the market. It's about the types of activities subject to licensing (through simple or complex procedures) and qualification in that market. Thus, in Armenia, firstly, with the amendment made by the law 227-N of December 8, 2010 the transition from the complex license procedure to the real estate was made simple [1], and then, based on a number of legislative changes made in 2011, this type of activity was removed from the list of activities subject to mandatory licensing, leaving the latter as an activity subject to qualification [2]. As a result of the privatization of recording activities within the framework of these legislative changes, the type of activity subject to qualification was also recognized: the activities of a cartographer, a surveyor, a land-surveyor and a land develop-

er, and activity such as realtor was removed from the list of activities subject to both licensing and qualification [3]. As a result, only "Technical Inspection of Buildings", "Engineering Inspection", "Construction Technical Control", "Construction Implementation", "Exploration of Urban Development Documents", "Development of engineering sections of urban development documents (except for works that do not require a construction permit)" are currently subject to licensing in the real estate market [4].

The abolition of the requirement for licensing a number of types of real estate activities will certainly liberalize real estate market and stimulate the growth of companies providing services in this sector, particularly realtors. In this regard, it is also noteworthy that the real estate trading and renting intermediary activities were removed from the list of types of activities taxed with patent fees, which was another positive signal for those engaged in this activity or entering the market. However, when talking about the realtor activities, it is necessary to mention two main operational components [5].

- ✓ providing professional assistance to clients based on staff with professional behavior, as well as ethical norms and standards,
- ✓ at a given time provide clients with the widest possible selection of the given types of real estate for sale or rent, based on a rich database.

Unfortunately, in the Armenian reality, real estate companies generally do not satisfy the above-mentioned conditions, and the state deregulation of that activity was not followed by the formation of institutions implementing self-control and self-management functions. It should be noted that in the first years of real estate market formation a significant number of illegal "real agents" and "brokers" with very poor reputation and knowledge were operating in that area. As a result, many adventurous deals caused damage not only to the customer, but also to the reputation of realtor activities in general [6]. Of course, over time, the reputation of this type of activity has risen, along with the growing trust of the population in realtors. However, it should be noted that even nowadays, agents and brokers, due to the improper level of knowledge, consider real-time activity in a different way than in developed western countries and, besides, there are still dishonest and incompetent entities whose clients often encounter number problems.

Thus, the conclusion could be drawn that in the conditions of state deregulation of the sphere (abolishment of licensing and qualification requirements), lack of corporate communication between realtors and their isolation, the problems related to the quality of services provided in the field will become even more acute.

We believe that the solution lies in the institutional level, and we propose to set up a non-profit organization, following the example of associations of realtors (for example, The German Real Estate Professional Association (IVD), Italian Real Estate Industry Association, European Real Estate Society and so on [7]), which will serve as a platform for member real estate companies to get to know each other, represent their interests, organize trainings, as well as participate in trainings organized by the state body and to cooperate with similar associations of different countries. The latter will give the members the opportunity to increase their own reputation, use business tools, real estate market data, educational opportunities and expand the scope of partners and cooperation. It is noteworthy that in some associations, lifelong learning is a mandatory requirement and members regularly take exams to remain a membership of the organization (for example IVD) [8]. Moreover, improved collaboration between realtors will create fertile ground for the development of multiple listing system (relies on information exchange and a single database). It should be noted that this system is considered a necessary and indisputable factor for realtors in all developed countries with market infrastructure.

Bibliography

1. «Լիցենզավորման մասին» ՀՀ օրենքում փոփոխություններ կատարելու մասին» ՀՀ օրենք:
2. The official website of the Cadastre committee of the RA, <https://www.cadastre.am/page/guidance>
3. «Լիցենզավորման մասին» ՀՀ օրենք, հոդված 43:
4. «Լիցենզավորման մասին» ՀՀ օրենք, հոդված 43, Կետ 17:
5. Ա.Ն.Ասատուլ, Լ.Մ. Մեսրոպյան, Է.Մ. Սանդոյան, Անշարժ գույքի Էկոնոմիկա, Երևան, ՄԱՆՄԱՐ, 2010, էջ 290:

6. Ա.Ն.Ասատուլ, Լ.Մ. Մեսրոպյան, Է.Մ. Սանդրյան, Անշարժ գույքի Էկոնոմիկա, Երևան, ՄԱՆՄԱՐ, 2010, էջ 281-282:

7. Website of National Association of Realtors (<https://www.nar.realtor/>), website of European Real Estate Society (<https://www.eres.org/>).

8. Website of The German Real Estate Professional Association, <https://www.tegova.org/en/p4912ab00f1da3?m=t515858dc3aef0>.

УДК 338.14

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ЭКОНОМИКУ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГРЕГАТОРА TRIPADVISOR

ФУЛОВ НИКИТА РОДИОНОВИЧ

Студент

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

*Научный руководитель: Карлова Анна Ивановна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского»*

Аннотация: в работе рассмотрено современное состояние туристической сферы на примере туристического агрегатора TripAdvisor. Выявлены существующие проблемы развития, экономический упадок из-за влияния COVID-19 и сезонный прирост, не смотря на ограничения.

Ключевые слова: туризм, гостиница, отель, туристический агрегатор, TripAdvisor, COVID-19, упадок, акции, экономика, туристическая индустрия

THE IMPACT OF COVID-19 ON THE ECONOMY OF THE TOURISM SECTOR ON THE EXAMPLE OF THE TRAVEL AGGREGATOR TRIPADVISOR

Fulov Nikita Rodionovich*Scientific adviser: Karlova Anna Ivanovna*

Abstract: the paper considers the current state of the tourism sector on the example of the travel aggregator TripAdvisor. Existing development problems, economic decline due to the influence of COVID-19, and seasonal growth despite restrictions were identified.

Key words: tourism, hotel, travel aggregator, TripAdvisor, COVID-19, decline, stocks, economy, tourism industry.

Актуальность работы вызвана необходимостью исследования влияния COVID-19 и возникших проблем в туристической сфере из-за карантинных мероприятий и последовавших убытков у таких крупных компаний как TripAdvisor. В марте 2020 года ВОЗ официально объявил пандемию по короне, и это привело к резкому снижению всех показателей фондовых рынков мировой экономики в целом. Все сферы экономики, так или иначе, отметили снижение финансовых результатов от этого, но самые большие убытки были отмечены в туристической индустрии. Фондовый рынок сферы туризма включает не только круизные, авиакомпании, международные сети отелей но и туристические агрегаторы. Это компании, которые предоставляют услуги по бронированию отелей, сервисы аренды автомобилей и другие сопутствующие услуги. Одна из таких компаний это TripAdvisor.

TripAdvisor – это сайт путешествий, зарегистрированный в Америке и осуществляющий свою деятельность по всему миру. Он позволяет своим пользователям спланировать поездку в любую страну. Услуги сайта предоставляются бесплатно для пользователей, создающих большую часть контента,

также сайт поддерживается за счёт рекламы [1].

TripAdvisor, крупнейшая в мире платформа о путешествиях, ежемесячно осуществляющая инф. поддержку 463 миллионам туристам, которые имеют возможность в любой стране использовать сайт и приложение TripAdvisor для того, чтобы просмотреть более чем 859 миллионов отзывов и комментариев о 8,6 миллионах вариантов жилья, ресторанов, развлечений, авиалиний и круизов. На этапе планирования и во время самой поездки туристы обращаются к TripAdvisor для сравнения цен на отели, авиарейсы и круизы, бронирования популярных экскурсий, в том числе и по знаменитым достопримечательностям, а также резервирования столиков в ресторанах. TripAdvisor, универсальный справочник электронный для туристов, доступный в 49 регионах мира и работающий на 28 языках [2].

Дочерние и аффилированные компании Tripadvisor, Inc. (NASDAQ:TRIP) владеют и управляют портфелем веб-сайтов и компаний, в том числе и другими туристическими медиабрендами.

Акции TripAdvisor снизились по сравнению со своей обычной ценой на 25%. Сервис TripAdvisor заработал в истекшем квартале меньше чем ожидалось, из-за ограничений, связанных с пандемией. Инвесторы начали распродавать акции TripAdvisor сразу после того как компания признала, что не сумела нарастить выручку и прибыль в четвертом квартале (рис.1) [3].

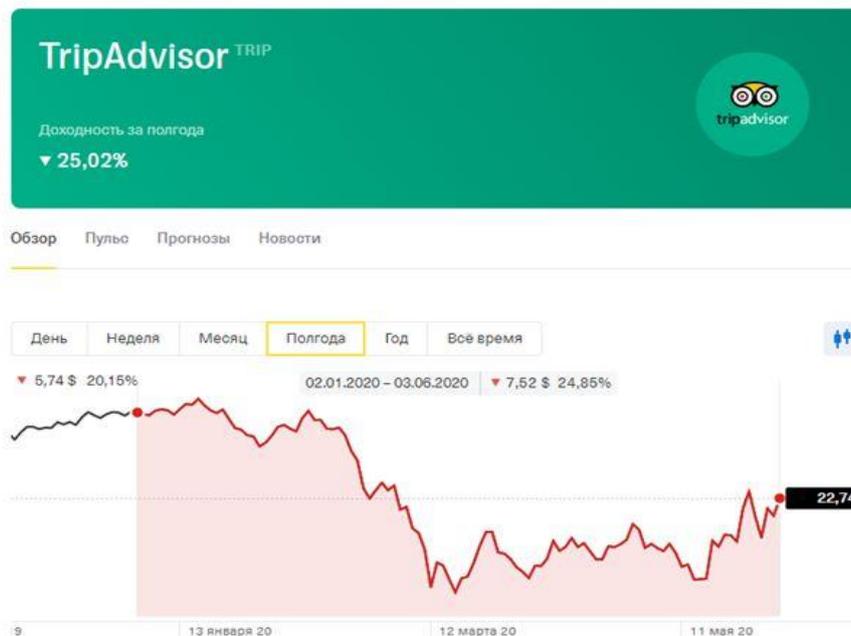


Рис. 1. Падение стоимости акций TripAdvisor [3]

Выручка TripAdvisor в третьем квартале 2019 снизилась по сравнению с первым кварталом 2018 года на 7%, с \$458 млн. до 428 млн. долл. Аналитики прогнозировали 459 млн. долл. Чистая прибыль онлайн-сервиса упала в годовом выражении на 28%, до 50 млн. долл. В пересчете на акцию она составила 0,36 доллара. Скорректированная прибыль равна 0,58 доллара на акцию вместо 0,69 доллара, которые прогнозировали профильные аналитики. Компания также заявила, что планирует пересмотреть свою структуру затрат. TripAdvisor планирует увеличить объем рекламы и спонсорского контента на своей платформе, чтобы поднять уровень доходов. Также туристический агрегатор начало создавать свою платформу для привлечения рекламодателей в смежных туристической индустрии. В конце прошлого 2019 года TripAdvisor представила собственную социальную сеть, предоставляющую своим пользователям универсальную возможность делиться рекомендациями. Туристический сайт сталкивается с растущим давлением со стороны Google, который быстро набирает обороты в сфере туризма, расширяя существующие функции и внедряя новые пользовательские инструменты для бронирования авиабилетов, отелей, развлечений, бизнес-конференций и многого другого. По оценке прези-

дента Всемирного экономического форума Булута Багчи, мировые экономические потери в секторе туризма из-за вспышки COVID-19 составляют \$600 млн., а к концу 2020 года они могут достичь триллиона долларов. Учитывая скорость, распространения вируса, и его влияние на туризм, сокращение может составить 50 млн. рабочих мест. В год сектор туризма генерирует около \$1,7 трлн., сейчас спад в отрасли составляет 70%, и он продолжается [4].

Но, несмотря на все эти факторы, на сегодняшний день, котировки акций TripAdvisor растут. Этому способствует начало сезона отпусков (рис.2) [5].

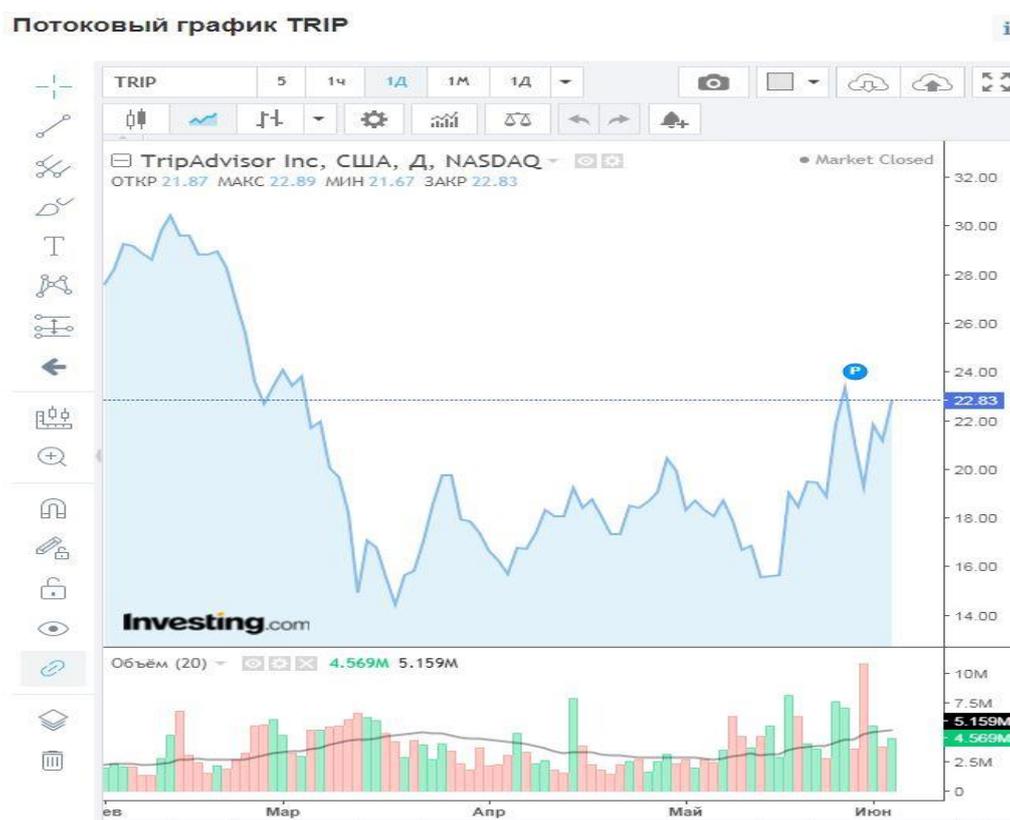


Рис. 2. Рост стоимости акций TripAdvisor [5]

Вывод: В 2020 году туристический сектор экономики всего мира переживает период спада – отсутствие привычной для летнего периода прибыли, что вызвана мировой экономической кризис, ограничительными мерами, закрытые границы. Акции TripAdvisor значительно снизились в цене, но из-за присущей туристической сфере сезонности, в последнее время наблюдается рост, и это может служить признаком возможного выхода из кризиса туристической отрасли.

Список литературы

1. Новости и аналитика [Электронный ресурс].– Режим доступа: URL: <https://quote.rbc.ru/news/> (02.06.2020)
2. Сущность компании, цифры [Электронный ресурс].– Режим доступа: URL: <https://www.tripadvisor.ru/> (04.06.2020)
3. Графики динамики котировок, новости [Электронный ресурс].– Режим доступа: URL: <https://www.tinkoff.ru/invest/stocks/TRIP/> (03.06.2020)
4. Новостная статья [Электронный ресурс].– Режим доступа: URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/68084/.htm> (04.06.2020)
5. График, отчётность, обзор, новости и аналитика [Электронный ресурс].– Режим доступа: URL: <https://ru.investing.com/equities/tripadvisor-income-statement> (01.06.2020)

УДК 330.3

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЛОКТИОНОВА ГАЛИНА РОБЕРТОВНА,

к.с.-х.н., доцент

ЛИСЕЙКИНА ОЛЬГА ВИТАЛЬЕВНА,

старший преподаватель,

ГУК ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА

студентка 3 курса ВБФ

ФГБОУ ВО МГАВМиБ-МВА имени К.И.Скрябина

Аннотация: в статье представлены данные по производству и экспорту продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации за период 2014-2018 гг.

Ключевые слова: экспорт, сельское хозяйство.

DYNAMICS OF EXPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Loktionova Galina Robertovna,

Liseikina Olga Vitalievna,

Guk Elizaveta Alexandrovna

Abstract: the article presents data on the production and export of agricultural products of the Russian Federation for the period 2014-2018.

Keywords: export, agriculture.

Мировая торговля включает два взаимосвязанных процесса – экспорт и импорт. За последнее десятилетие российское сельское хозяйство существенно повысило свою значимость для экономики в целом и наряду с нефтегазовой, химической и металлургической промышленностью и стало поставлять значительную часть нашей экспортной продукции. Одним из важных элементов организации и функционирования аграрного рынка является регулирование экспорта и импорта продовольствия с целью поддержки отечественного производителя посредством протекционистских мер, позволяющих существенно повысить объемы производства сельскохозяйственной продукции.

Увеличение объемов производства в растениеводстве стало возможным вследствие роста урожайности сельскохозяйственных культур, технологической модернизации, основанной на применении мирового опыта. Так, прирост объема производства пшеницы в 2018 г. по отношению к 2000г. составил 33%. Положительная направленность динамики производства позволила стать Российской Федерации одним из лидеров на зерновом рынке.

В животноводстве по отраслям ситуация варьирует. Наиболее интенсивно развиваются птицеводство и свиноводство, где средние показатели продуктивности близки к показателям в развитых странах. Производство молока, молочных продуктов и мяса растет, но низкими темпами. Так,

в 2018 г. производство молока увеличилось на 0,5%, а мяса на 3%.

Таблица 1

Динамика производства продукции сельского хозяйства за период 2000-2018 гг.

Продукция	2000 г	2014	2015	2016	2017	2018
Зерно, млн. т	59,4	77,6	76,2	86,1	95,0	79,5
Скота и птицы на убой (в убойном весе) в т.ч.:						
крупный рогатый скот	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
свиней	0,4	2,2	2,4	2,7	2,9	3,2
птицы	0,5	3,8	4,1	4,2	4,6	4,6
Молоко	15,3	14,4	14,7	15,1	15,7	16,2
Яйца, млрд.шт.	24,1	32,6	33,4	34,5	35,9	36,2

Основными условиями, обеспечившими конкурентоспособность АПК России на мировом рынке, производители называют: государственную поддержку, стабильность законодательной базы, повышение производственно-технического потенциала.

Так же сыграли роль и внешние факторы, такие как ослабление рубля, конъюнктура мирового аграрного рынка, погодные условия, позволившие российскому аграрному сектору занять одну из ведущих позиций на мировом рынке.

Таблица 2

Динамика экспорта продукции АПК за период 2014-2018 гг

Год	Экспорт, млн. долл.	Изменение по сравнению с предыдущим периодом, млн. долл.	Темпы роста в сравнении с предыдущим периодом, %
2014	18890	-	-
2015	16214	-2676	85,4
2016	17074	+860	105,3
2017	20702	+3000	121,2
2018	24921	+4219	120,3

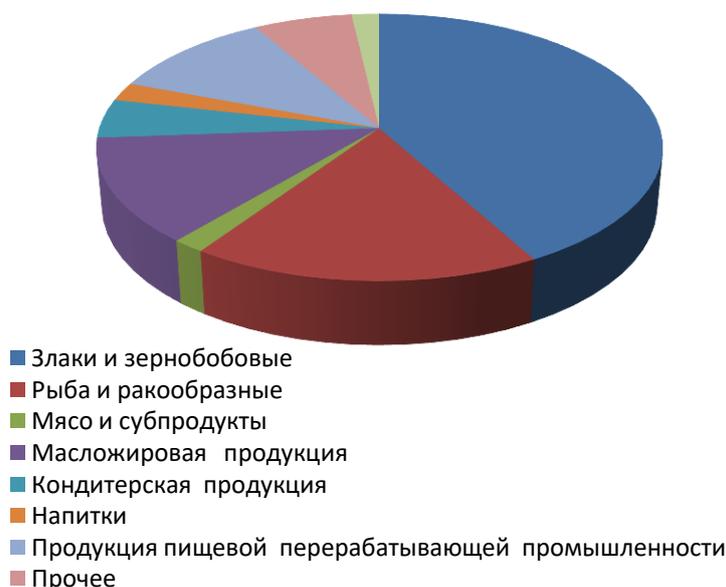


Рис. 1. Структура экспорта продукции АПК в 2018 г.

Как видно из таблицы 2, за анализируемый период динамика положительная, исключение составляет 2015 г. В 2017 г и 2018 гг. экспорт стабильно растет соответственно на 21,9%, и 20,3%.

Главными статьями экспорта являются - зерно (пшеница, ячмень, кукуруза); семена масличных культур, растительные масла, шроты и жмыхи; рыба и морепродукты. Эти три категории обеспечили свыше 77 % экспортных поставок в стоимостном выражении. Существенно возрос экспорт мясной продукции + 23%.

Ведущими внешнеторговыми партнерами (экспорт и импорт продукции) России в сфере АПК являются : страны ЕАЭС, Турция, Китай Южная Корея, Бразилия, Нидерланды. На Китай, Казахстан, Турцию, Египет и Южную Корею приходится около 40% российского экспорта. Крупнейшие покупатели российской пшеницы - Египет, Турция и Вьетнам. Китайский рынок имеет огромный экспортный потенциал. В рейтинге перспективности стран для экспорта российской продукции (по данным 2018 г.) наиболее выгодными партнерами считаются: Китай, Казахстан, Азербайджан, Египет, Узбекистан.

Список литературы

1. <https://agrovesti.net/lib/industries/analiz-eksporta-selkhozsyrya-i-prodovolstviya-iz-rossii-v-2001-2018-gg-yanvare-fevrale-2019-goda.html>
2. <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/consumer-business/articles/snapshot-of-the-russian-agroindustry.html>
3. https://www.exportcenter.ru/international_markets/country_export_rating/agricultural_products/
4. <https://icss.ru/vokrug-statistiki/eksport-i-import-prodovolstvennyx-tovarov-i-selskoxozyajstvennogo-syrya>
5. <https://strategy.csr.ru/user/pages/researches/Report-Agricultural-Sector-November-2017-Web.pdf>

УДК 330.32

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

РУШКОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,
ДУМА ДАРЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА,
АНДРЮЩЕНКО ЕЛЕНА РОМАНОВНА

Студенты
ФГБОУ ВО «Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина»,
г. Краснодар, Россия

Аннотация: В данной статье рассматривается процесс внедрения инвестиционного проекта по переработке семян подсолнечника в ООО АПФ «Рубин» Краснодарского края. Проведена оценка эффективности инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиционный проект, предприятие, экономическое состояние, производство.

IMPROVING THE ECONOMIC CONDITION OF THE ENTERPRISE THROUGH THE IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT PROJECT

Andryushchenko E. A.,
Duma E. D.,
Rushkova A. A.

Abstract: This article discusses the process of implementing an investment project for processing sunflower seeds in ООО APF "Rubin" of the Krasnodar territory. The efficiency of the investment project was evaluated.

Key words: investment project, enterprise, economic condition, production.

Актуальность выбора объекта инвестирования обусловлена тем, что одним из основных видов выпускаемой продукции в растениеводстве на исследуемом предприятии является именно подсолнечник. Основной целью реализации данного проекта является возможность диверсифицировать производственно-экономическую деятельность исследуемого предприятия путем производства и реализации востребованной на рынке продукции высокого качества – подсолнечного масла, а также побочных продуктов: шрота и жмыха, реализация которых принесет дополнительную прибыль.

Богатый химический состав позволяет широко использовать подсолнечник, в качестве пищевой и технической культуры, а также в медицинских целях. Опыт использования подсолнечника в различных направлениях подтвердил его превосходный продуктивный эффект. Эффективность использования подсолнечника обусловлена накоплением в семенах высококачественного жира и энергии одновременно.

Применяемые технологии переработки семян масличных культур прессованием, включают в себя следующие операции: 1) очистка семян перед их переработкой масляными прессами; 2) обрушивание семян с разделением на ядра и шелуху, с последующим выводом из производства (подсолнечник); 3) шлифование ядра на вальцовой мельнице (относится только к горячему шлифованию); 4) влаго-

термическая обработка в жаровнях (при горячем прессовании); 5) отжим масла в винтовых маслопрессах; 6) фильтрация и хранение масла; 7) транспортировка полученного жмыха в местохранилища или грануляции.

Для реализации вышеуказанной технологии мы выбрали систему производства рафинированного растительного масла на основе линии отжима растительного масла ПВХ модели SRJ80. Наряду с этим целесообразно будет применять экологические удобрения, и сеять элитные семена подсолнечника.

В качестве следующего преимущества начала производства растительного масла можно отметить его безотходность. В процессе производства продукта образуются отходы производства, которые пригодны для последующего использования – шелуха, жмых, шрот.

Таблица 1

Состав технологической линии и её стоимость

Направления инвестирования	Количество, шт.	Капитальные вложения, тыс. руб.
Сепараторы BRONTOE-1000	5	385
Рушально-веечный станок РВ-3000	5	400
Вальцовый станок СВ-4	1	535
Жаровня ПЖР-4-2200	2	180
Шнековый пресс ПШРМ-30Э Мета	1	800
Фильтр Y222P	3	13,5
Линия розлива АЛР-2000	2	1500
Итого		3813,5

Таким образом, затраты на приобретение технологической линии составили 3813,5 тыс. руб.

Технологическая линия будет приобретена за счет заемных средств (кредит). Ставка кредитования 15 % была определена, исходя из условий заявленной целевой программы кредитования «Под залог приобретаемой техники и (или) оборудования» Россельхозбанка.

Для того, чтобы сделать выводы об эффективности предложенного инвестиционного проекта необходимо рассчитать затраты на его реализацию.

Далее опишем структуру необходимых работ и затрат на подготовительном этапе. Потребуется:

- 1) разработка рабочего процесса (110 тыс. руб.);
- 2) затраты на строительные работы и строительные материалы (316 тыс. руб.);
- 3) электромонтажные работы, электроматериалы (119 тыс. руб.);
- 4) материал для водоснабжения и отопления (250 тыс. руб.);
- 5) расходы на согласование и получение разрешения от СЭС (50 тыс. руб.).

Итоговая сумма затрат на этапе подготовки составила 845 тыс. руб.

Стоимость подготовительных работ планируется оплатить за счет собственных средств предприятия.

Следующий этап в реализации запланированного проекта предполагает подготовку и разработку производственного процесса. На этом этапе затраты формируются исходя из необходимого объема оборотных средств, включая закупку сырья. Его количество определяется исходя из запланированной программы производственного процесса.

В первые годы хозяйство будет перерабатывать подсолнечник собственного производства, а затем планируется привлечение дополнительного сырья.

Далее рассчитаем следующие прогнозные показатели:

1. Объем продаж. Данный показатель на прогнозируемый период характеризуется увеличением показателей.

2. Предполагается использовать собственную продукцию для переработки, в связи с этим мы учитываем стоимость собственных продуктов, которая равна 1463,8 руб./ц.

3.Учитывая сложившуюся конкурентную ситуацию на рынке, цена реализации, принимаемая к расчету: 1550 руб./ц.

4. Затраты на электроэнергию определяются с учетом потребляемой мощности приобретаемого оборудования, степени эксплуатации и стоимости единицы энергии. Потребляемая мощность составляет 98,4 кВт/час; стоимость 1 кВт/час 4,27 рубля. То есть, стоимость электроэнергии за год будет равна 420,168 тыс. руб.

5.Для обслуживания производственной линии требуется персонал из 4 работников. Итого расходы на оплату труда одного оператора:

164,54 тыс. руб.+ 7,8 тыс. руб. + 21,01 тыс. руб. + 65,74 тыс.руб. =259,09тыс.руб.

6.Амортизационные отчисления. В нашем случае амортизация рассчитывается линейным способом по ставке 10% от стоимости основных средств, исходя из срока полезного использования 10 лет, т.е. 3813,5 тыс. руб. * 10 % = 381,35 тыс. руб.

Результаты операционной деятельности от реализации инвестиционного проекта по производству подсолнечника в ООО АПФ «Рубин» наиболее наглядно представлены в таблице 2.

Мы оценили эффективность данного проекта,используя метод определения чистой приведенной стоимости (PI) , чистого дисконтированного дохода (NPV) и дисконтированного срока окупаемости (DPP).

Анализ результатов показывает, что $PI > 1$, следовательно, проект может быть принят к реализации. По данным таблицы можно так же определить дисконтированный срок окупаемости—это период, необходимый для возврата вложенных инвестиций в проект за счет чистого денежного потока с учетом ставки дисконтирования. В нашем случае он равен 2,5 года. Это говорит о благоприятном соотношении между чистыми годовыми потоками реальных денег и начальными инвестициями, так как 2,5 года находятся в пределах срока проекта (5лет).

Таблица 2

Результаты операционной деятельности от реализации инвестиционного проекта по переработке семян подсолнечника

Показатели	«0»	2021	2022	2023	2024	2025
Инвестиционные издержки, тыс. руб.	3813,5					
Ожидаемая выручка от реализации продукции, тыс. руб.	-	2100	3250	4400	6500	8800
Итого приток	-	2100	3250	4400	6500	8800
Операционные затраты, тыс. руб.	-	980	1050	1163	1378	1443
Налоги, тыс. руб.	-	23	56	91	137	169
Итого отток	-	1003	1106	1254	1515	1612
Чистый денежный поток, тыс. руб.	-	1097	2144	3146	4985	7188
То же нарастающим итогом	-3813,5	-2716,5	-572,5	2573,5	7558,5	14746,5
Коэффициент дисконтирования	1	0,943	0,89	0,84	0,792	0,747
Чистый дисконтированный поток, тыс. руб.	-	1034,5	1908,2	2642,6	3948,1	5369,4
То же нарастающим итогом	-3813,5	-2779	-870,8	1771,8	5719,9	11089,3
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	2,495					
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	14902,8					
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет	2,5					

В данном инвестиционном проекте NVP равен 14902,8 тыс.руб. Положительное значение указывает на то, что денежные потоки, вызванные инвестициями в течение всей экономической жизни

проекта, превысят первоначальные капитальные вложения, обеспечат необходимый уровень доходности вложенных средств и увеличат рыночную стоимость.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, инвестиционный проект по переработке семян подсолнечника является целесообразным для внедрения, эффективным и достаточно быстро реализуемым в приемлемые сроки для данного предприятия. Реализация этого инновационного проекта будет способствовать повышению экономического состояния в ООО АПФ «Рубин».

Список литературы

1. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий: Учебник для вузов / Под ред. В.В. Бочарова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 160 с
2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л.П. Гаврилов. - М.: Юрайт, 2018. - 388 с.
3. Шакиров Ф. Р. Организация сельскохозяйственного производства: учебное пособие/ Шакиров Ф. Р. 2017 г.

УДК 332.33:332.2

КОНСОЛИДАЦИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ВИД ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

НИЗАМЗАДЕ ТЕЙМУР НИЗАМ ОГЛЫ

кандидат географических наук, доцент
Бакинский Государственный Университет
Азербайджан, Баку

Аннотация. В статье исследована проблема раздробленности сельскохозяйственных земель Азербайджана и их консолидация. Основное внимание сосредоточено на консолидации земельных долей выделенных гражданам страны на основе закона «О земельной реформе», из земель сельскохозяйственного назначения. В работе проанализированы законопроекты, направленные на безопасность - механизма консолидации земель сельскохозяйственного назначения. Установлено, что процедура консолидации не лишена недостатков. Как вывод указано, что законодательные инициативы должны быть направлены не только на выработку механизма консолидации, но и на другие меры, которые помогут избежать не рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения. Мы считаем, что с социально-экономической точки зрения представляется целесообразным начать осуществление в стране программы широкомасштабной консолидации сельскохозяйственных земель, как следующего этапа земельной реформы и обеспечить этот этап реформ соответствующим организационно-правовым механизмом реализации. В связи с этим хотелось бы увидеть в постановлениях Правительства Азербайджана признание проблемы раздробления земель сельскохозяйственного назначения и разработку основных мер по консолидации земель.

Ключевые слова: консолидация земель, земельная реформа, земельная доля, объединение земельных участков, управление земельными ресурсами.

CONSOLIDATION AS AN EFFECTIVE TYPE OF LAND USE AGRICULTURAL PURPOSE

Nizamzada T.

Abstract. the article deals with the problem of fragmentation of agricultural lands in Azerbaijan and their consolidation. The main focus is on the consolidation of land shares allocated to citizens of the country on the basis of the law "on land reform", from agricultural land. The paper analyzes the draft laws aimed at security-a mechanism for consolidating agricultural land. It is established that the consolidation procedure is not without drawbacks. As a conclusion, it is indicated that legislative initiatives should be aimed not only at developing a mechanism for consolidation, but also at other measures that will help avoid inefficient use of agricultural land. We believe that from the socio-economic point of view it is appropriate to start implementing a program of large-scale consolidation of agricultural land in the country as the next stage of land reform and provide this stage of reforms with an appropriate organizational and legal mechanism for implementation. In this regard, we would like to see in the resolutions of the government of Azerbaijan recognition of the problem of fragmentation of agricultural land and the development of basic measures for land consolidation.

Key words: land consolidation, land reform, land share, land consolidation, land management.

Постановка проблемы. С принятием в 1996 году закона «О земельной реформе», в Азербайджанской Республике была определена основная задача реформы, суть которой заключалась в перераспределении земель с целью создания условий для равноправного развития различных форм хозяйствования на земле, приватизация земельных участков, формирование рационального использования и охраны земель. Самым масштабным этапом земельной реформы было распределение земель бывших сельхозпредприятий среди граждан республики. Согласно закону «О земельной реформе», более 3 миллионов гражданам Азербайджана были выделены земельные доли. Средний размер площади получаемых крестьянами земель в зависимости от количества имеющих право на получение земельных долей и имеющихся земельных площадей в конкретном регионе, по всей стране менялся от 0,10 – до 1,23 га. [1. с.27 -32]. Кроме того, здесь есть еще один негативный момент - это небольшая собственность крестьян, разделенная на несколько участков в разных полях вдали друг от друга.

Вследствие проведенных реформ, сельскохозяйственные земли Азербайджана стали чрезмерно раздробленными. Поэтому вопрос консолидации земель сельскохозяйственного назначения для страны является очень актуальным. Несмотря на то, что после окончания реформы прошло около 20 – лет времени, к сожалению и по сегодняшний день собственники земельных долей (паев), в Азербайджане лишены возможности обрабатывать свои земельные участки современными средствами автоматизации сельского хозяйства, поскольку получаемые ими доходы от их сельскохозяйственной деятельности явно недостаточны для этих целей. На наш взгляд, только объединение (консолидация земель) своих земельных долей до экономически обоснованных размеров, позволит уменьшить себестоимость сельскохозяйственной продукции и повысить конкурентоспособность производимой ими сельхозпродукции. В развитых странах мира на консолидацию земель смотрят как на совокупность действий, которые могут повысить качество жизни и поддерживать несельскохозяйственные виды деятельности, а также повысить эффективность базового сельского хозяйства [3. 380—384].

Методы исследования. Консолидация земель как одно из мер совершенствования структуры землевладения, является относительно новым и практически неотработанным понятием для Азербайджана. Однако, из-за больших масштабов раздробленности сельскохозяйственных земель и угрозы продовольственной безопасности страны, консолидация земель в государственной политике нашей страны, с каждым годом становится все более важным фактором. Мы считаем, что консолидация земель создаст возможность для обеспечения более эффективного управления природными ресурсами и охраной окружающей среды, повышения конкурентоспособности, производимой в сельском хозяйстве продукции и стимулирование развития сельских районов, а также создание инфраструктуры и предоставление услуг в селе, создание возможности трудоустройства и улучшения бытовых условий в сельской местности [5. с. 11-13].

Консолидацию земель иногда понимают, как объединение земельных участков с целью ликвидации последствий земельной раздробленности. На самом же деле этот процесс связан с широкими социально-экономическими реформами еще со времен ее первого проведения в Западной Европе [4, с. 115].

При правильном подходе можно видеть, что консолидация земель это не просто объединение земельных долей в единые массивы, а интегрированная система мероприятий по организации территорий землевладений или землепользований [2. с. 235-240]. Так как через объединение разрозненных земельных участков в компактные, массивы, создается возможность для разработки и принятия необходимых правовых и институциональных механизмов во избежание дальнейшей фрагментации земель. Кроме этого при помощи консолидации земель возможно улучшение состояния агротехнических и в частности ирригационно-дренажной инфраструктуры территории дорожной сети, мер ведения борьбы с эрозией почв и улучшения природных ландшафтов.

Результаты и обсуждения. Система управления земельными ресурсами Азербайджана требует масштабной модернизации и просмотра отдельных базовых основ земельного законодательства, чтобы устранить имеющиеся негативные факты, связанные с перераспределением земельной собственности. С целью обнаружения резервов совершенствования системы управления, необходимо

проанализировать институционально-правовые акты и функционирование ее основных звеньев. Управление в сфере использования и охраны земель следует рассматривать, как организационно-правовую деятельность уполномоченных органов по обеспечению рационального и эффективного использования земель всеми субъектами хозяйствования, установленными земельным законодательством Азербайджана. Субъектом управления в области-использования и охраны земель является система уполномоченных - органов, которые в соответствии с земельным законодательством осуществляют организационно-правовую деятельность по обеспечению рационального использования земельных ресурсов и их охраны.

Независимо от вида собственности и категории земель в стране, важной частью составляющей системы управления земельными ресурсами является землеустройство. Совокупность проводимых с помощью землеустройства работ, в основном направлены на социально-экономические и экологические меры, которые в свою очередь помогают в регулировании земельных отношений и эффективным системам управления земельными ресурсами.

Эффективная система управления земельными ресурсами, гарантируя собственникам, право собственности и его защиту, этим поддерживает взыскание налога на землю, и обеспечивает гарантии. кредита развития земельных рынков и осуществляет их мониторинг, Эффективное управление земельными ресурсами поддерживает мониторинг окружающей природной среды, способствует землеустройству государственных земель, уменьшает количество споров, способствует земельной реформе в сельской местности, улучшает городское планирование и развитие инфраструктуры, обеспечивающей статистические данные, которые помогают осуществлять хорошее управление на высоком уровне.

Главное условие эффективности земельной политики в стране, на наш взгляд зависит от того, что она может предложить практическую и последовательную совокупность правил, институций и инструментов, рассматриваемых как справедливые, законные и приемлемые для разных заинтересованных общественных групп. Одним из видов эффективного управления земельными ресурсами являются землеустройство. В проектах землеустройства все комплексно и взаимосвязано, до полноты детализации необходимо решить основные проблемы, связанные с использованием земель всех категорий и их перераспределением.

В системе землеустроительной документации схема землеустройства должна быть предплановой и пред проектным документом с технико-экономическими основами межотраслевого перераспределению земель. Основная ее задача при этом — обеспечить комплексное и взаимосвязанное решение всех проектных мероприятий на территории района. В условиях социально-экономических творений, изменении форм собственности главным заданием схемы землеустройства района является выявление наиболее эффективных, экологически безопасных и социально ориентированных направлений использования земельных ресурсов, создание условий для научно обоснованного перераспределения земель, формирование многоукладной экономики. Схема землеустройства района должна разрабатываться на перспективу не менее 10 лет. Через каждые пять лет в схему при необходимости вносятся уточнения, которые стали актуальными на данное время.

За рубежом, в частности во Франции, Германии, Швейцарии, Китае, США, Швеции система планирования - использования и охраны земель регулируется специальным законодательством. Например, в земельных отношениях этих стран создана довольно уютная атмосфера. Частная собственность на земле в Скандинавии хорошо уживается государственной и общественной. Приобрести или взять в аренду землю в Скандинавских странах не просто, невозможно сделать с приобретенным участком все, что захочется [6. р.69]. Это все делается с целью недопущения раздробления земельных массивов и консолидации разбросанных земельных участков. И мы думаем, что такие жесткие меры необходимо и нашей стране.

Консолидацию земель можно проводить несколькими способами: обмен земельными участками; купля-продажа земельных участков; добровольное объединение в единые массивы; аренда. Одним из самых распространенных способов консолидации земель, это на добровольно – свободной основе обмен земельными участками. При этом различают обмен равновеликих и равноценных участков зем-

ли и обмен неравновеликих и неравноценных участков между хозяйствами с денежной компенсацией.

Современная технология обработки требует больших площадей. В нынешних условиях функцию объединения земель выполняет аренда, которая позволяет фермерам расширять свои территории - и повышать выход продукции как для сбыта на рынке, так и для собственного потребления. Она привлекает людей тем, что не требует вложения крупных финансовых средств, доставляя фермерам инвестировать деньги в технику и др. факторы производства. Передача земель в аренду в основном зависит от размеров земельного участка. Небольшие земельные участки владельцы обрабатывают самостоятельно. Большие площади требуют использование необходимого оборудования - ковка. Отсутствие техники и вынуждает владельцев больших земельных участков сдавать их в аренду. Таким образом, в арендные отношения привлекают - в основном средние по размеру земельные доли. Арендатор, совмещая небольшие по величине участка в одно целое, создает необходимые условия для их использования. В наше время аренда земель является основной формой консолидации земельных наделов в пользование новыми субъектами хозяйствования арендаторами в виде обществ с ограниченной ответственностью, ассоциаций крестьянских хозяйств производственных кооперативов, акционерных обществ и т.д. [4, с. 205]. Кроме того, здесь есть еще один негативный момент эта небольшая собственность крестьян, разделенная на несколько участков в разных полях в дали друг от друга.

Выводы. Обобщая всю работу, нам стало очевидно, что сегодня в нашем государстве вследствие массовой приватизации земель и реорганизации, коллективных сельскохозяйственных предприятий возникла проблема фрагментации земель, в результате чего появилось больше трех миллионов собственников земель с площадью от 0,10-1,23 га. Сегодня с целью оптимизаций размеров земельных участков есть острая необходимость в консолидации земельных долей. Мы считаем, что с помощью землеустройства, можно устранить чересполосицу, уменьшение недостатков землевладения и объединения многочисленных мелких участков, принадлежащих разным землевладельцам, в большие участки в виде единого массива. Проанализировав размеры земель сельскохозяйственных предприятий на основе консолидации, были сформированы концептуальные подходы к определению рациональных размеров земель сельскохозяйственных предприятий - а именно: стратегические приоритеты экологического землепользования, которые базируются на защите и охране окружающей среды.

Список литературы

1. Мамедов Г.Ш., Низамзаде Т.Н. Земельная реформа в Азербайджане: итоги и перспективы // Журнал «Землеустройство, Кадастр и Мониторинг Земель» №7(101)/2013. с.27 -32, г. Москва
2. Нестеренко Г. Бы. Консолидация земель как одна из мер усовершенствования структуры землеволодень / Г. Б. Нестеренко, Г. И. Красовская // Научный вестник НЛТУ Украины. — 2011. — Вып. 21.1 — С. 235-240.
3. Рудень О. В. консолидация земель сельскохозяйственного назначения — новые про- позиции законодателя // "Молодой ученый". Август 2017. — №8 (48). — С. 380-384.
4. Ткачук Л.В. Консолидация земель: эффективное использование и охрана в условиях трансформации земельных отношений: монография /Л. В. Ткачук. — Львов: Изд-во Львовского НАУ, 2009. — 249 с.
5. Шворак А. М. теоретические основы консолидации земель: содержание, цель, задачи, принципы // Землеустройство и кадастр. — 2008. — №4. — С. 11—13.
6. Operations manual for land consolidation pilot projects in Central and Eastern Europe. - Roma: FAO, 2004. - 69 p.

УДК 614.2

ВЛИЯНИЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ НА КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СТЕПАНОВА ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА,
ГРАНКИНА ИРИНА ЮРЬЕВНА

Магистры, 2 курс,
Институт Экономики и Управления
ФГБОУ ВО «ОГУ им. И.С. Тургенева»
Россия, г. Орел

Научный руководитель: Журавлева Татьяна Александровна
д.э.н, профессор

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

Аннотация: Одним из приоритетных направлений в развитии государства выступает повышение качества жизни его населения. В связи с этим в статье рассматривается один из основных компонентов человеческого капитала- это капитал здоровья. Анализируются основные индикаторы, которые оказывают существенное влияние на формирование здорового образа жизни . А также выявляются основные проблемы, оказывающие влияние на общественное здоровье.

Ключевые слова: человеческий капитал, капитал здоровья, здоровый образ жизни, индикаторы ведения ЗОЖ.

INFLUENCE OF A HEALTHY LIFESTYLE ON THE HEALTH CAPITAL OF THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

Stepanova E. V.,
Grankina I.U.

Scientific adviser: Zhuravleva T. A.

Abstract: one of the priorities in the development of the state is to improve the quality of life of its population. In this regard, the article considers one of the main components of human capital-health capital. The main indicators that have a significant impact on the formation of a healthy lifestyle are analyzed . It also identifies the main problems that affect public health.

Key words: human capital, health capital, healthy lifestyle, indicators of healthy lifestyle management.

На сегодняшний день все большее внимание стало уделяться понятию человеческий капитал, на развитие которого делается акцент не только экономистами, но и социологами. По мнению различных исследователей основными базообразующими элементами человеческого капитала выступают капитал образования и капитал здоровья. Особое внимание хотелось бы уделить именно здоровью, потому что оно является основой общественного благополучия нации, ее экономического и социального процветания. Основной стратегической целью государства является укрепление здоровья населе-

ния. Ведь именно обеспечение национальной безопасности страны связано непосредственно с состоянием здоровья граждан.

По определению Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ), данному еще в 1946 г., здоровье — это состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезни и физических дефектов[1, С.1507]

Также ВОЗ выделила следующие факторы, которые оказывают влияние на здоровье человека:

- генетические и наследственные — 20%;
- воздействие окружающей среды — 20%;
- образ жизни человека — 50%;
- качество медицинского обслуживания — 10% .[2]

Как мы видим, основополагающим фактором, оказывающим наибольшее влияние на здоровье человека, выступает образ жизни человека. На его долю приходится $\frac{1}{2}$ часть.

Здоровый образ жизни — это индивидуальная система поведения человека, обеспечивающая ему физическое, душевное и социальное благополучие в реальной окружающей среде (природной, техногенной и социальной) и активное долголетие. То есть, здоровый образ жизни обеспечивает создание наиболее благоприятных условий для нормального течения физиологических и психических процессов, тем самым снижая вероятность различных заболеваний и увеличивая продолжительность жизни человека. Показатель продолжительности жизни считается не только показателем здоровья населения, но и показателем уровня, качества жизни людей. Ведь именно он используется при расчете индекса человеческого развития. В 2019 году Россия занимает 49 место по ИЧР в мировом рейтинге стран.[2]

В нашей стране особое внимание уделяется проблематике здорового образа жизни, представляющего собой значимость для формирования и сохранения капитала здоровья. Это нашло отражение во многих основополагающих документах, принятых в последние годы в Российской Федерации. Это: «Национальный проект «Демография», в который включен Федеральный проект «Укрепление общественного здоровья», Федеральный проект «Спорт-норма жизни», Федеральный проект «Старшее поколение», Государственная программа «Развитие здравоохранения до 2025 года», «Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения», «Концепция государственной политики противодействия потреблению табака и иной содержащей никотин продукции до 2035 г.».

Росстатом в марте 2019 года была утверждена методика для оценки показателя «Доля граждан, ведущих здоровый образ жизни(процент)». Этот показатель является интегральным, так как сочетает в себе несколько поведенческих факторов риска, показывающих насколько население придерживается здорового образа жизни.

Таким образом, Росстат выделяет следующие основные индикаторы ведения ЗОЖ:

- отсутствие курения,
- потребление овощей и фруктов ежедневно в количестве не менее 400 г,
- адекватная физическая активность (не менее 150 минут умеренной или 75 минут интенсивной физической нагрузки в неделю),
- нормальное потребление соли (не выше 5 г в сутки),
- употребление алкоголя не более 168 г чистого спирта в неделю для мужчин и не более 84 г для женщин.[3]

Статистика по этому новому демографическому показателю была представлена Росстатом в 2019 году. Было подсчитано, что совокупная доля граждан, ведущих в течение 2019 года здоровый образ жизни в РФ, составила лишь 12%. На основании выборочного опроса, в котором было охвачено 56% женщин и 44 % мужчин по всем субъектам РФ, был составлен рейтинг регионов по приверженности населения к здоровому образу жизни. Данные представлены в таблице 1.[4]

Таблица 1

Рейтинг регионов по приверженности к здоровому образу жизни [4]

Топ-5 регионов с высоким показателем «Доля людей, ведущих ЗОЖ», в %		Топ-5 регионов с низким показателем «Доля людей, ведущих ЗОЖ», в %	
Ингушетия	48,8	Забайкальский край	3,3
Крым	29,2	Хабаровский край	2,4
Адыгея	28,8	Ненецкий АО	2,1
Чувашия	24,7	Республика Тыва	1,1
Воронежская область	24,2	Чукотский АО	0,4

По представленным в таблице 1 данным, мы видим, что лидером среди регионов является Ингушетия, где показатель «Доля людей, ведущих ЗОЖ» составляет 48,8 %. По мнению ведущего научного сотрудника международной лаборатории демографии и человеческого капитала Института прикладных экономических исследований РАНХиГС Андрея Коротаева, образ жизни ингушей относится к достаточно здоровому за счет низкого употребления алкоголя. Самая низкая «Доля людей, ведущих ЗОЖ» в Чукотском АО и составляет 0,4%. Низкий показатель для Чукотки можно связать с аномальными природными условиями, а также «серьезными проблемами с курением и употреблением крепкого алкоголя». Москва и Санкт-Петербург не вошли даже в десятку регионов с высокой долей ведущих ЗОЖ. Их показатели составляют 8,8% и 6,8 % соответственно.[5]

В рамках нацпроекта «Демография» до 2024 года будет проводиться ежегодное выборочное наблюдение состояние здоровья населения. На исполнение этого проекта выделены денежные средства в размере 3,11 трлн. рублей. Главными цели реализации данного нацпроекта является увеличение ожидаемой продолжительности здоровой жизни до 67 лет, а также рост доли населения, ведущих здоровый образ жизни. Так же планируется уменьшить потребление алкоголя на 9%, снизить распространенность потребления табака на 3%, увеличить обращаемость на 79 % в медицинские организации по вопросам ЗОЖ, снизить потребления соли и сахара, повысить физическую активность, улучшить условия труда и уменьшить заболеваемость хроническими неинфекционными заболеваниями [6]. Таким образом, все эти целенаправленные действия позволят поддержать и укрепить общественное здоровье, как основу экономического и социального процветания страны и главную составляющую ее ресурсного потенциала.

Список литературы

1. Лядова А. В. Ценность здоровья в современном обществе / А. В. Лядова, М. В. Лядова // XX Международная конференция памяти профессора Л. Н. Когана «Культура, личность, общество в современном мире: Методология, опыт эмпирического исследования», 16-18 марта 2017 г., Екатеринбург. — Екатеринбург: УрФУ, 2017. — С. 1506-1512.
2. Майдан Т.Н. Капитал здоровья как основа человеческого капитала// Электронный Научный Журнал «Вектор экономики».- 2019.-№5.
3. Доля населения, ведущего здоровый образ жизни [Электронный ресурс].-Режим доступа URL://<https://www.fedstat.ru/indicator/59234>
4. Эксперты назвали регионы с наибольшим распространением вредных привычек [Электронный ресурс]. -Режим доступа URL://<https://www.rbc.ru/society/09/12/2019/5ded791a9a7947f4da975aee>
5. Здоровый образ жизни ведет каждый восьмой россиянин [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL://<https://www.kommersant.ru/doc/4150893>
6. Национальный проект «Демография» [Электронный ресурс].-Режим доступа URL://<https://rosmintrud.ru/ministry/programms/demography>

УДК 338

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА И ЕГО МЕСТО В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ КОНСАЛТИНГЕ

МАЛАШЕНКО СВЕТЛАНА ИВАНОВНА

Студентка

ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

Аннотация: В данной статье автором рассмотрен современный этап развития экологического консалтинга в России и мире. Определено место экологического аудита в экологическом консалтинге, а также отличия экологического аудита от экологического консалтинга. Были освещены этапы и методы экологического аудита, причины практической необходимости проведения экологического аудита на российских предприятиях. Автором разработана структурная модель экологического аудита. Определен список потребителей результатов экологического аудита, а также их требования и интересы.

Ключевые слова: экологический аудит, экологический консалтинг, окружающая среда, аудиторское заключение, хозяйственная деятельность, экологическое законодательство, аудиторская организация.

THEORETICAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL AUDIT AND ITS PLACE IN ENVIRONMENTAL CONSULTING

Svetlana Ivanovna Malashenko

Abstract: in this article, the author considers the current stage of development of environmental consulting in Russia and the world. The place of environmental audit in environmental consulting is defined, as well as the differences between environmental audit and environmental consulting. The stages and methods of environmental audit were highlighted, as well as the reasons for the practical necessity of conducting environmental audits at Russian enterprises. The author has developed a structural model of environmental audit. The list of consumers of environmental audit results, as well as their requirements and interests, is defined.

Key words: environmental audit, environmental consulting, environment, audit report, economic activity, environmental legislation, audit organization.

С развитием научно-технического прогресса стала существенно меняться экологическая ситуация в мире, это сподвигло страны ужесточить в экологическом законодательстве ответственность за негативное воздействие, причиняемое окружающей среде. В итоге, многие организации начали привлекаться к ответственности за экологические правонарушения, что приводило к их дополнительным финансовым рискам и потерям. Это побудило организации частного сектора начать проводить оценку соответствия своей хозяйственной деятельности требованиям экологического законодательства. Такая добровольная оценка стала прообразом современного консалтинга и аудита экологической деятельности компаний.

В настоящее время во всех странах мира государственный экологический контроль осуществляется в обязательном порядке правительствами этих стран в самых разных областях жизнедеятельности общества, а экологический аудит проводится дополнительно к традиционным инспекционным проверкам на добровольной основе по инициативе экономических субъектов и исключительно в их интересах для определения характера и масштабов всех возможных экологических проблем.

Одним из видов консалтинговых услуг является и экологический консалтинг. В современных условиях устойчивое социально экономическое развитие организаций обеспечивается поддержкой и развитием экологического консалтинга. Экологический консалтинг можно определить как предоставление независимых советов и рекомендаций по вопросам возможных и/или существующих воздействий хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и использования природных ресурсов.

Рынок экологического консалтинга довольно молод и практически не исследуется как отдельная сфера. Даже само понятие экологии, как науки, появилось лишь несколько десятилетий назад. Однако сейчас сфера охраны окружающей среды находится под пристальным вниманием государства и природопользователей: вводится все больше новых требований и нормативов, что вынуждает предприятия соблюдать установленные законом правила и нормы и вести производственную деятельность исключительно в рамках экологического законодательства [1, с. 368].

В настоящее время экологический консалтинг в нашей стране находится на первых этапах своего развития. В большинстве случаев консультационные услуги являются сопутствующими, наряду с другими видами экологического обеспечения (разработка проектов нормативной документации, проведение ОВОС и экологического аудита и др.) [2, с. 85].

Важнейшим инструментом экологического консалтинга является экологический аудит. При экологическом аудите проводится независимая документированная и полная оценка исполнения физическим или юридическим лицом требований национального и международного законодательства по охране окружающей среды [3, с. 16].

Экологический аудит является достаточно новым видом деятельности в рыночной экономике. Появление нового вида аудита было спровоцировано увеличивающимся беспокойством общества проблемами охраны окружающей среды, экологизации промышленности, производимой продукции и предоставляемых услуг. К этому обязуют не только многочисленные законы, правила и нормы, которые обязательны к исполнению, но и потребители товаров и услуг [4, с. 108].

Экологический аудит имеет некоторые особенности, которые отличают его от экологического консалтинга. Например, независимость оценки деятельности организации, конфиденциальность полученной аудитором информации, высокий уровень профессионализма и профессиональной этики аудиторов-экологов. Проведение экологического аудита может осуществляться не только добровольно, но и по решению природоохранных государственных органов. Экологический консалтинг же проводится исключительно по инициативе руководства организации. Получив положительное заключения экологического аудита, организация может получить экологический сертификат соответствия требованиям экологической безопасности, что повысит его её конкурентоспособность и привлекательность для клиентов и инвесторов. Аудиторское заключение принимается во внимание так же при кредитовании организации банками или при инвестировании, так как банкам и инвесторам может понадобится необходимая информация о экологической ситуации на предприятии, о соответствии предприятия экологическому законодательству. Так же из аудиторского заключения можно сделать вывод о необходимости дорогостоящей модернизации производства в целях снижения количества вредных выбросов, превышающего нормативные значения. Результаты экологического консалтинга не могут иметь высокой авторитетности без проведения экологического аудита с выдачей экспертного аудиторского заключения.

Для того что бы дать комплексную характеристику данного вида услуг, выявить и соединить элементы необходимые для достижения и улучшения экологической эффективности хозяйственного субъекта автором была разработана структурная модель экологического аудита (рис. 1).

Актуальность проведения экологического аудита в российских компаниях обуславливается экономическими, экологическими и социальными факторами (рис. 2).

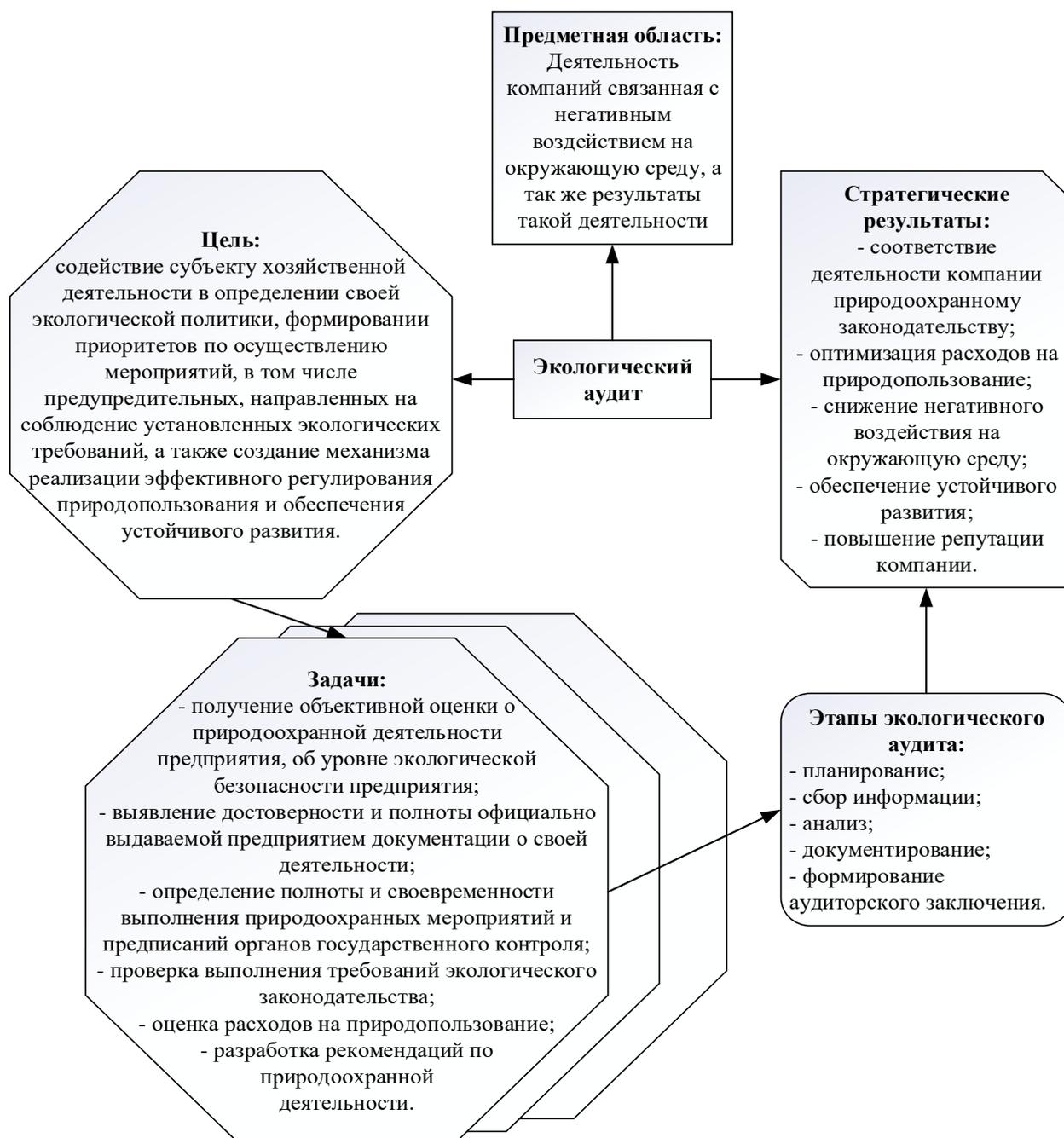


Рис. 1. Структурная модель экологического аудита

Экологический аудит предоставляет различным пользователям его результатов подробные информационные данные о деятельности экономического субъекта в экологической сфере (рис. 3). Результаты независимого аудита экономических субъектов одинаково важны для принятия управленческих решений всеми заинтересованными сторонами (стейкхолдерами). У каждого из них имеются собственные часто не совпадающие с потребностями и интересами других лиц требования.

В ходе анализа литературы были определены наиболее часто выделяемые основные стадии экологической проверки деятельности предприятия:

1. Планирование аудита.
2. Получение аудиторских доказательств.
3. Анализ.
4. Документирование аудита.
5. Обобщение выводов, формирование и выражение мнения об объекте проверки.

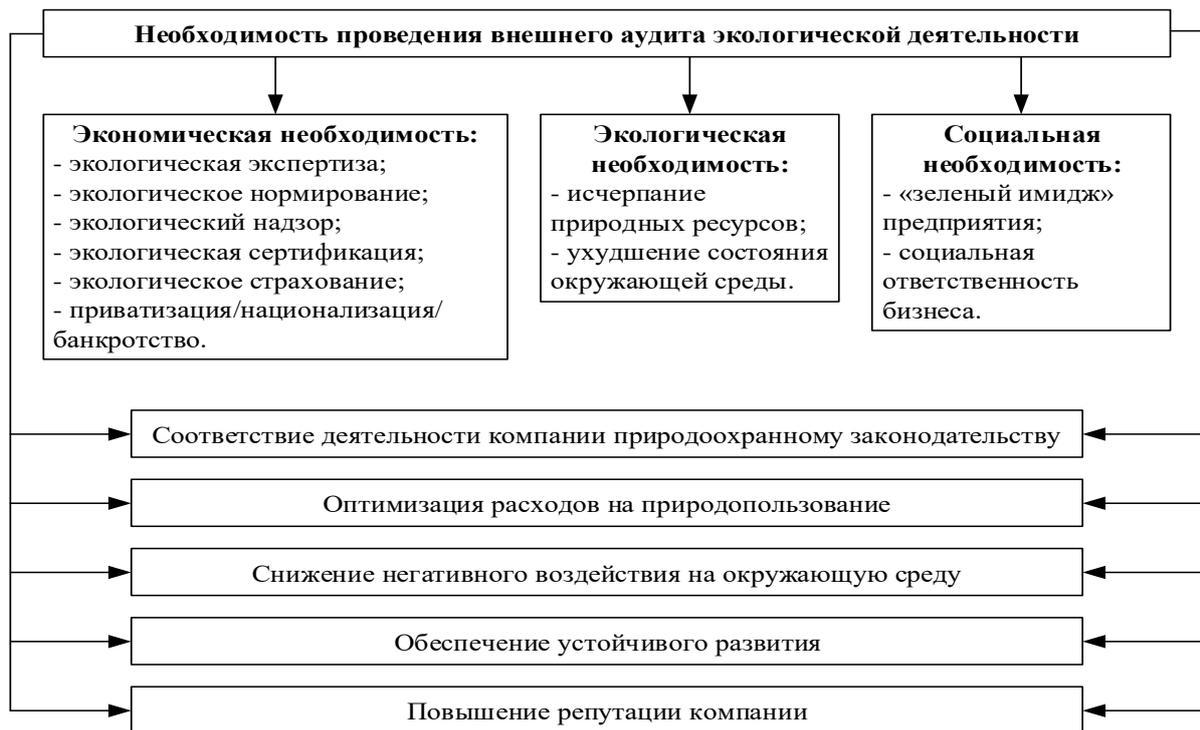


Рис. 2. Причины практической необходимости проведения экологического аудита на российских предприятиях

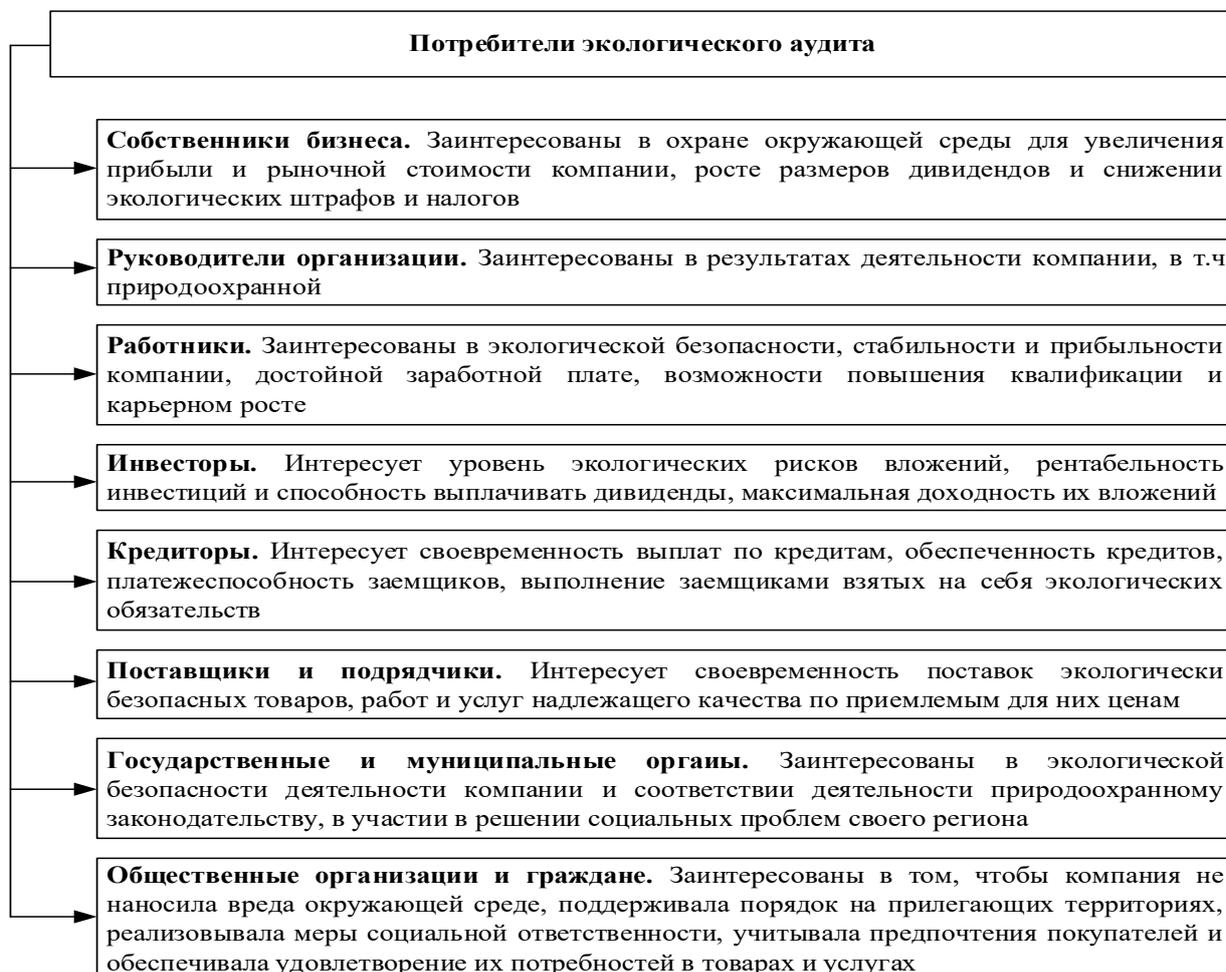


Рис. 3. Потребители результатов экологического аудита

Экологический аудит начинается с того, что экологические аудиторские услуги могут быть оказаны любому экономическому субъекту, который вправе самостоятельно выбрать аудиторскую фирму для проведения проверки. После того как потребитель выбрал компанию для проведения процедуры экологического аудита или аудиторской организации удалось привлечь клиента, составляется договор на проведение экологического аудита.

Для достижения целей аудита за небольшой промежуток времени работа аудиторов должна быть тщательно спланирована и качественно организована. Цель планирования аудита - обеспечить процесс проверки в установленные сроки, качественно, эффективно, с соблюдением действующих правил и стандартов проверки.

Сбор достоверных данных о деятельности аудируемой организации и формирование на их основе выводов и рекомендаций является основной задачей аудита экологической устойчивости предприятия. В целом информационное обеспечение экологического аудита деятельности предприятия - это совокупность информационных ресурсов, которые нужны для осуществления аналитических процедур и способов их организации.

Данные о хозяйственной деятельности аудируемой компании представляют аудиторскую тайну, которая не подлежит разглашению, но может быть раскрыта самой аудируемой компанией добровольно в силу различных обстоятельств, о чем аудитор должен знать заранее [5, с. 34].

После сбора необходимой информации аудитор преступает к ее обработке, все данные нужно проанализировать с использованием специальных методов и процедур [6, с. 156]. Особенность самой экологической аудиторской проверки накладывает отпечаток на применяемые методы и процедуры, значительно расширяя их перечень. Основой изучения объектов экологического аудита является диалектический метод, в рамках которого применяют дедуктивный и индуктивный подходы.

Многообразие методов и процедур экологического аудита можно объединить в три группы (рис. 4).

Современная практика экологического аудита требует совершенствования методического инструментария аудита экологической деятельности экономических субъектов. В настоящее время в своей работе аудиторы часто применяют новейшие современные методики проверки, основанные на применении специальных методов и приемов эколого-экономического анализа, к примеру, таких как: Бенчмаркинг (Benchmarking), CVP («Cost – Volume – Profit»), ERP (Enterprise Resource Planning), «Метод расстояний» [7, с. 90].

Аудит, который проводит аудиторская организация, должен быть обеспечен обязательным документированием. Документированию, то есть фиксации в рабочие документы аудитора, подлежат все важные аудиторские доказательства. В ходе экологического аудита формируются текущие документы. Формы рабочих документов аудиторов разрабатываются аудиторскими организациями самостоятельно. Вся документация, подготовленная аудитором, необходима для контроля и оценки результатов проверки и должна отвечать требованиям достаточности для составления аудиторского заключения.

По результатам аудита экологической устойчивости компания заказчику предоставляется полная информация о совершенной работе и выявленных нарушениях, разрабатываются методически обоснованные предложения и рекомендации для избегания подобных экологических правонарушений в будущем.

В аудиторском заключении фиксируется квалифицированное мнение аудиторской организации не только об экологической эффективности, но и об экологической устойчивости предприятия - природопользователя на отчетную дату, а также интерпретируются экологические показатели его хозяйственной деятельности и выявляются тенденции его непрерывной деятельности на ближайшую перспективу. Однако, оценка непрерывности хозяйственной деятельности аудируемой компании в ближайшем будущем и эффективности ведения дел ее руководством являются, на наш взгляд, основными факторами для внесения аудитором рекомендаций и предложений по улучшению такой деятельности и ее результатов.

В современных условиях аудиторские организации «из пассивных экспертов, удостоверяющих соответствие публикуемой отчетности установленным критериям, вырастают до «наставников бизне-

са», активно формирующих и пропагандирующих критерии и принципы, вырабатываемые рынком как обычаи делового оборота» [8, с. 16]. Так, например, аудиторские организации взяли на себя функции консультирования клиентов. Заключая договор с независимыми аудиторами, клиенты рассчитывают на спектр дополнительных услуг.



Рис. 4. Методы и процедуры экологического аудита

Таким образом можно сделать вывод о том, что проведение экологического аудита позволяет фактически оценить соблюдение субъектами хозяйственной деятельности требований в области охраны окружающей среды, природопользования и экологической безопасности, выявить «слабые» места в оцениваемой области и разработать корректирующие мероприятия. Существенна роль экологического аудита и как инструмента более раннего выявления экологического правонарушения. Внешний экологический консалтинг и экологический аудит экономических субъектов Российской Федерации, проводимые вместе с внутренним контролем и государственным надзором природоохранными органами, являются важнейшими инструментами защиты безопасности природного мира и рационального использования природных ресурсов.

Однако следует заметить, что в настоящее время в нашей стране потребность в экологических консалтинговых услугах обычно сводится либо к обеспечению правовыми и нормативно-методическими документами, либо к разработке проектов нормативных документов на размещение отходов, на сброс сточных вод и т.п. с целью снизить текущие начисления за загрязнение окружающей среды, или к разработке обоснований снижения компенсационных платежей за использование природных ресурсов. Реализация такого подхода, в лучшем случае, приводит лишь к уменьшению начислений на непродолжительный период времени, не влияя на интенсивность реального воздействия предприятия на окружающую среду. Она же в большинстве случаев связана с отсутствием или низкой эффективностью функционирования системы экологического управления.

Список литературы

1. Горбунова, О.И. Экологический менеджмент в нефтегазовых компаниях России: рейтинг экологической ответственности / О. И. Горбунова, Л. В. Каницкая // Известия Байкальского государственного университета. – 2017. – Т. 27, № 3. – С. 366-371.
2. Сараева, О.Н. Позиционирование компаний сектора экологического проектирования и консалтинга / О.Н. Сараева, Ю.В. Скибинская // Global & Regional Research. – 2019. - № 2. – С. 82-89.
3. Серов, Г.П. Экологический аудит. Концептуальные и организационно-правовые основы / Г.П. Серов. – М.: «Экзамен», 2000. – 768 с.
4. Савон, Д.Ю. Роль и значение экологического аудита в экономике России / Д.Ю. Савон // Учет и статистика. – 2005. – С. 106-110.
5. Чепелкин, М.Е. Подготовка предприятия к проведению внешнего экологического аудита / М.Е.Чепелкин // О.А. Притужалова // Экология производства. Научно-практический журнал. М: ООО «Издательство «Отраслевые ведомости», 2010. №7. С. 33-37.
6. Лукьянчинков, Н.Н. Экономика и организация природопользования: учебник для вузов. – 2-е изд., переработанное и дополненное / Н.Н. Лукьянчинков, И.М. Потравный. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 454 с.
7. Растамханов, Р.Р. Аудит-консалтинг экологической деятельности нефтегазовых организаций: организационно-методический аспект / Р.Р. Растамханов // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. - №6. – С. 86-91.
8. Булыга, Р.П. Широкий взгляд на профессию как стратегическое направление становления инновационного образования аудиторов / Р.П. Булыга // Учет. Анализ. Аудит. - 2014. - № 1. - С. 14-24.

© С. И. Малашенко, 2020

УДК 330

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ

МАЛЫХ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

Магистрант

Уральский государственный университет путей сообщения
Российская Федерация, город Екатеринбург

Научный руководитель: Кокшаров Владимир Алексеевич

д.э.н., профессор

Уральский государственный университет путей сообщения

Аннотация: Статья посвящена исследованию современного состояния строительных организаций России с помощью показателей численности строительных организаций, объемов выполненных работ, средней рентабельности, доли занятого населения. Рассмотрена классификация основных бизнес-процессов строительных компаний и выделены их особенности.

Ключевые слова: бизнес-процессы; строительные организации; объем строительных работ, рентабельность, застройщики, инвесторы.

CURRENT STATE OF BUSINESS PROCESSES IN CONSTRUCTION COMPANIES

Malykh Alexander Sergeevich

Scientific adviser: Koksharov Vladimir Alekseevich

Abstract: The article is devoted to the study of the current state of construction organizations in Russia using indicators of the number of construction organizations, the volume of work performed, average profitability, and the share of the employed population. The classification of the main business processes of construction companies is considered and their features are highlighted.

Key words: business processes; construction organizations; volume of construction work, profitability, developers, investors.

Развитие строительной отрасли в России позволяют проанализировать статистические показатели, представленные на сайте Федеральной службы государственной статистики http://www.rosstat.gov.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#. В таблице 1 приведена динамика численности строительных организаций.

Таблица 1

Динамика численности строительных организаций в РФ в 2011-2018гг., ед.

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	196234	209185	205075	217961	226838	232154	271604	279496
по формам собственности:								
государственная	1203	1108	950	879	818	832	778	759
муниципальная	530	499	449	403	395	461	426	442

Продолжение таблицы 1

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
частная	192165	205416	201274	214055	223022	229943	269548	276944
смешанная российская	775	605	606	522	405	293	242	283
прочие	1561	1557	1796	2102	2198	625	610	1068

Источник: рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Данные показывают, что общая численность строительных организаций в России в 2018 году возросла с 196234 ед. до 279496 ед. При этом преимущественная численность строительных организаций функционирует с частной формой собственности. Государственная форма собственности присутствует в 759 строительных организациях.

Наглядно динамика показателя приведена на рисунке 1.

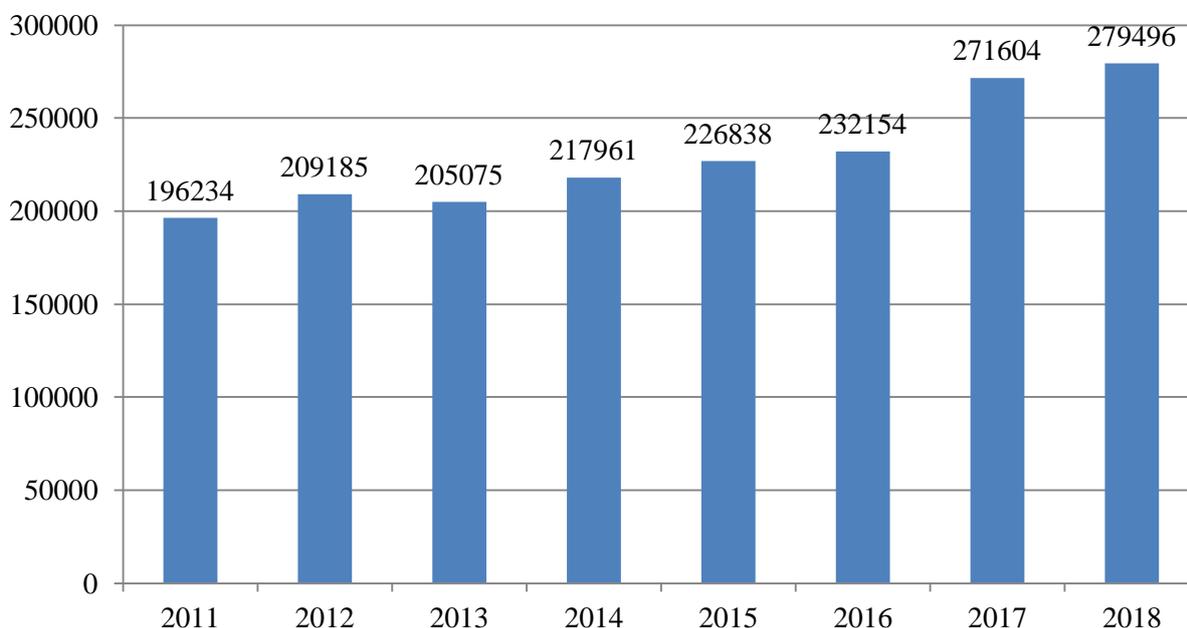


Рис. 1. Динамика численности строительных организаций в РФ в 2011-2018 гг., ед.

В таблице 2 приведена динамика объемов работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в РФ.

Таблица 2

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в РФ

Год	Млрд. руб., в фактически действовавших ценах	В процентах, в сопоставимых ценах	
		к предыдущему году	к 1990
2011	5140,3	105,1	87,0
2012	5714,1	102,5	89,2
2013	6019,5	100,1	89,3
2014	6125,2	97,7	87,3
2015	7010,4	96,1	83,9
2016	7213,5	97,9	82,2
2017	7573,0	98,8	81,2
2018	8385,7	105,3	85,5

Источник: рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Как показывают данные, в 2018 году объем строительных работ составил 8385,7 млрд. руб., прирост к 2017 году составил 5,3%, а к 2011 году – снижение составило 14,5%.

Наглядно динамика показателя приведена на рисунке 2.

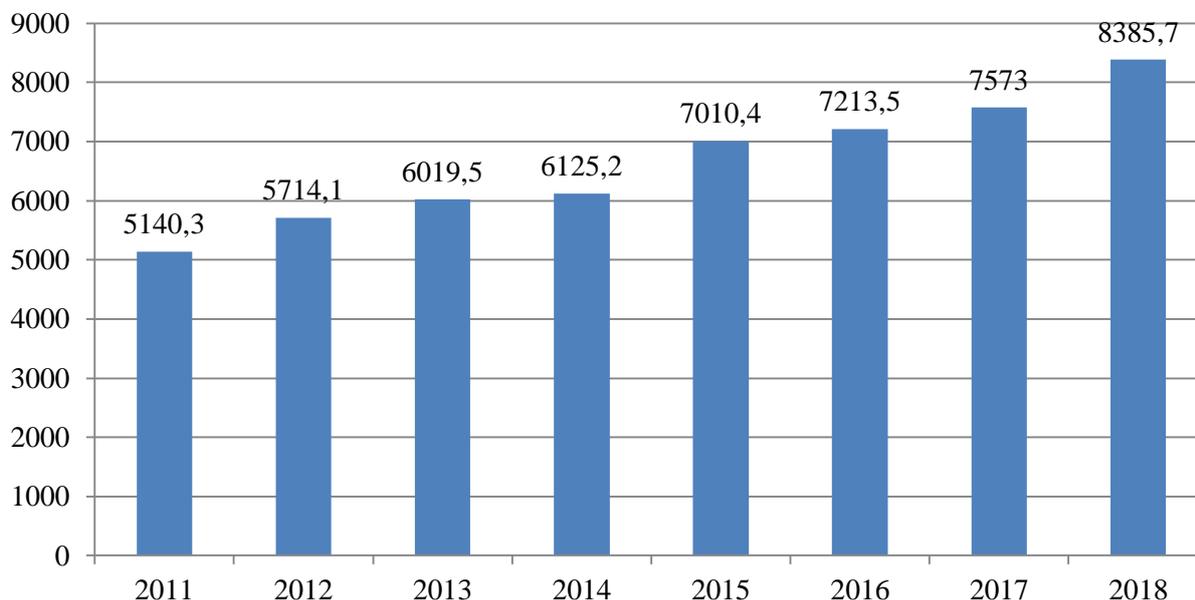


Рис. 2. Динамика объемов работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в РФ в 2011-2018гг., млрд. руб.

На рисунке 3 продемонстрирована структура объемов строительных работ по видам.

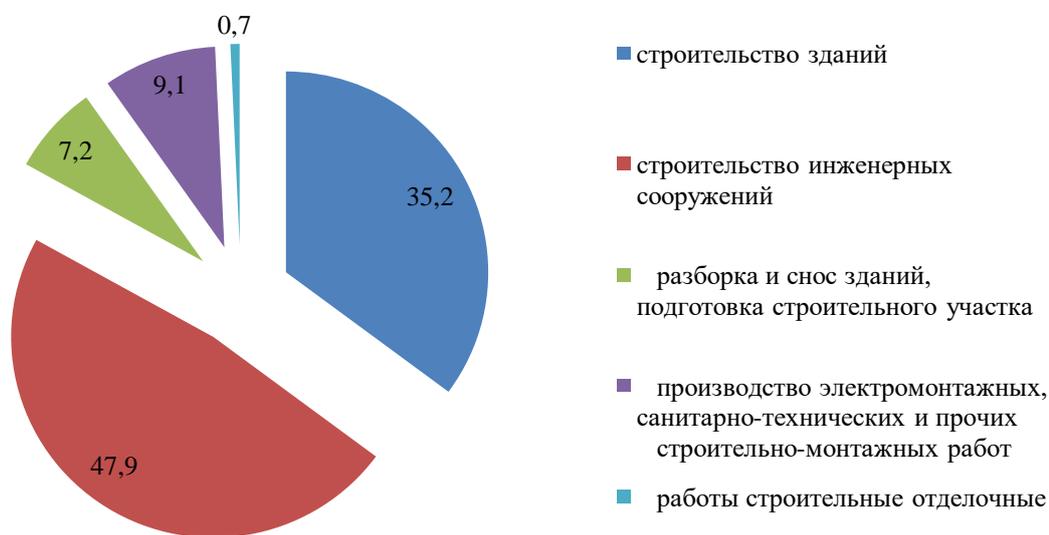


Рис. 3. Структура объемов работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в РФ в 2018гг., %

47,9% строительных работ приходится на строительство инженерных сооружений, 35,2% - на строительство зданий.

В таблице 3 приведена динамика инвестиций в основной капитал строительных организаций.

Таблица 3

Динамика инвестиций в основной капитал строительных организаций

Показатель	2015	2016	2017	2018
Млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	770,1	919,8	877,0	870,8
В процентах от общего объема инвестиций	11,6	8,8	7,8	7,1

Источник: рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Если анализировать динамику инвестиций в основной капитал строительных организаций, по сравнению с 2015 годом отмечается положительная динамика, но по сравнению с 2017 годом – динамика отрицательна.

В настоящее время строительный комплекс страны имеет ряд проблем, которые не позволяют ему динамично развиваться. К таким проблемам можно отнести: высокий показатель износа основных производственных фондов, снижение инвестиционной активности со стороны инвесторов, увеличение стоимости товара из-за роста цен на строительные материалы, доставляемые с материковой части России, что приводит к снижению рентабельности (рис.4).

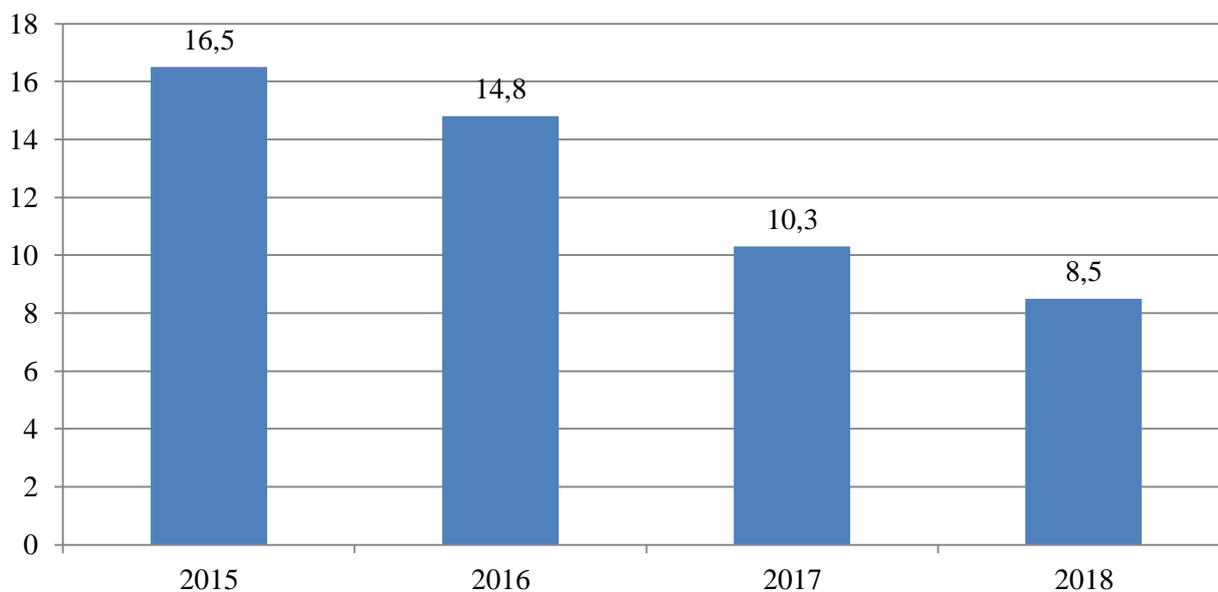


Рис. 4. Динамика средней рентабельности строительных организаций, %

Уже давно отмечается склонность к снижению рентабельности строительных компаний, эта тенденция становится наиболее показательной в 2015-2018 годах.

Одним из возможных решений данных проблем может стать стимулирование строительной отрасли к внедрению инноваций с целью уменьшения себестоимости строительства и строительных товаров, минимизация сроков строительства, а также повышение конкурентоспособности через рациональное использование ресурсов и снижение стоимости строительных материалов. Указанные проблемы решаются с помощью реинжиниринга бизнес-процессов.

В виду того, что финансовые ресурсы компании для проведения инновационной деятельности очень ограничены, инвестиции играют большую роль в ее развитии. Благодаря инвестициям появляется возможность улучшения производства, увеличения рабочих мест, что ведет к росту занятости населения и повышению степени его благосостояния.

На рисунке 5 представлена динамика доли занятого населения в строительной сфере.

Доля занятого населения в строительной сфере составляет 8%, что свидетельствует о значимости отрасли в экономике.

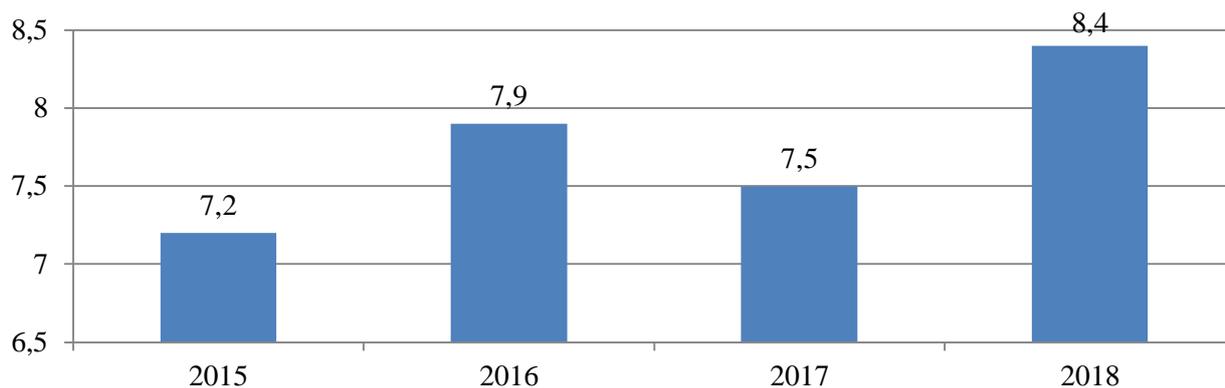


Рис. 5. Динамика доли занятого населения в строительной сфере, %

В таблице 4 приведена структура затрат строительных организаций России.

Таблица 4

Структура затрат строительных организаций России, %

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Все затраты	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по элементам:								
материальные затраты	56,3	57,4	55,2	56,1	58,3	57,8	56,2	57,8
затраты на оплату труда	20,2	19,1	18,8	18,9	20,0	19,4	18,1	19,2
единый социальный налог	4,2	5,0	4,8	4,8	5,2	5,2	4,7	5,0
амортизация основных средств	2,9	2,6	2,8	2,8	3,1	3,1	2,8	2,8
прочие затраты	16,4	15,9	18,4	17,4	13,4	14,5	18,2	15,2

Источник: рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики

Наглядно динамика показателя приведена на рисунке 6.

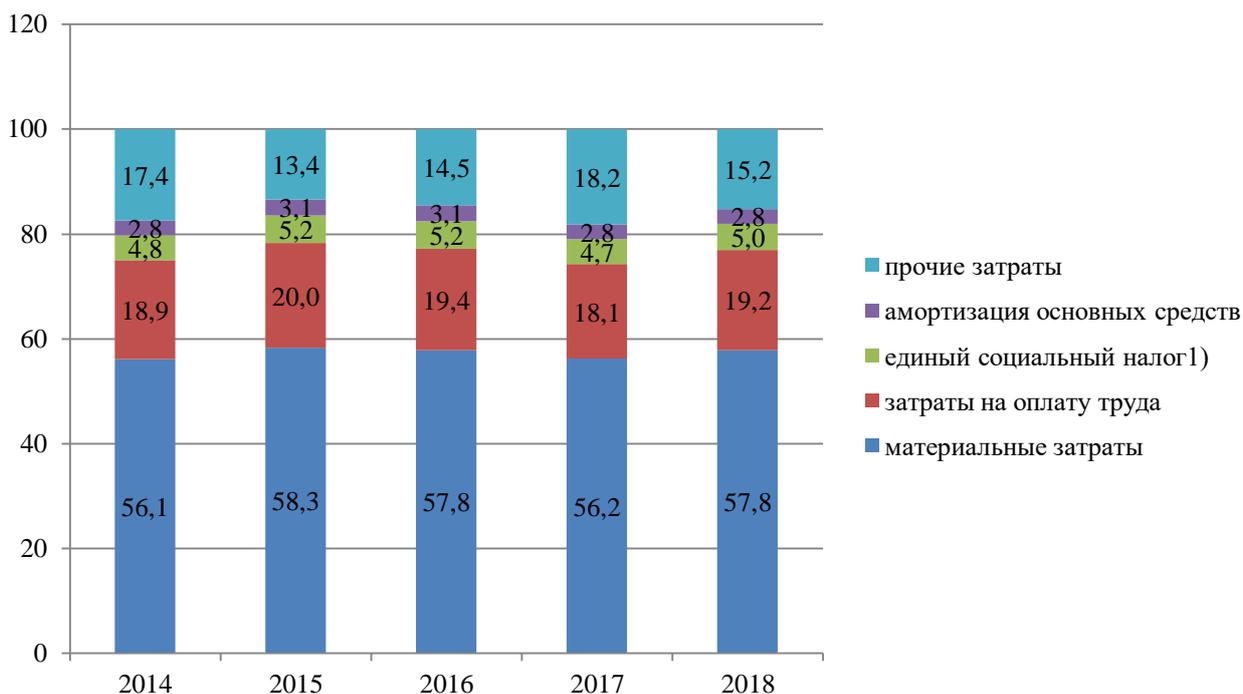


Рис. 6. Структура затрат строительных организаций России, %

Как уже упоминалось ранее, одной из главных проблем строительной деятельности является износ основных производственных фондов в размере от 30 до 60%. Без восстановления данных фондов при условии наращивания темпов строительства производительность компаний поднимется выше 30-35%. С помощью метода реинжиниринга можно избавиться от множества проблем организационно-деловых процессов строительного производства.

Инвестиционно-строительная сфера - это комплекс экономических связей между его элементами касательно вопросов направления финансовых средств в основной фонд в виде капиталовложений.

Субъекты инвестиционно-строительной сферы принято делить на 5 категорий [8]:

1. инвесторы - это люди либо предприятия, которые инвестируют в основной капитал с целью создания либо сохранения предприятия. Инвесторами могут быть предприятия любых форм собственности, индивидуальные лица, а также государство;

2. проектно-изыскательские организации, предприятия стройиндустрии и промышленности строительных материалов, подрядные строительные предприятия и др. Все они занимаются исполнением инвестиционных проектов на том или ином этапе (создание проекта, производство сырья или конструкций, строительство зданий и сооружений);

3. Банки. Могут быть как коммерческими, так и центральными. их главная задача - производить расчеты между субъектами;

4. поставщики материалов, товаров и услуг для субъектов проекта;

5. посреднические и информационные фирмы.

Также необходимо рассмотреть определение бизнес-процесса в инвестиционно-строительной сфере, который представляет собой последовательную совокупность этапов стадии реализации инвестиционно-строительного проекта, главной задачей которой является реализация целей инвестирования через строительство объектов недвижимости либо их преобразование.

Каждый инвестиционно-строительный проект имеет свой жизненный цикл, состоящий из нескольких этапов проекта, которые упорядочены и взаимосвязаны между собой.

Инвестиционно-строительная сфера включает следующие основные направления [5]:

1. Государственный строительный заказ.

2. Государственно-частное партнерство.

3. Функционирование частных строительных фирм.

Каждое направление состоит из своей совокупности бизнес-процессов и имеет специфику.

Система государственных заказов выступает в качестве одного из ключевых институтов государственного управления. В настоящее время государство делает заказы на продукцию множества различных отраслей, что соответственно не может не сказаться на развитии и структуре экономики. Это делает спрос государства на товар сильным инструментом экономического регулирования [4].

Основу государственных потребностей составляет госзаказ.

Рассмотрим данный аспект на примере Российской Федерации. В данном контексте потребности государства заключаются в товарах и услугах, а также работах, средства на которые выделяются из бюджета государства или региона.

В свою очередь государственный строительный заказ характеризуется подтвержденной необходимостью в строительстве какого-либо объекта. Таким образом, государство при размещении строительного заказа ищет подрядчиков для заключения государственного контракта на выполнение строительных работ.

Основная задача государства при размещении гос. заказа - выбрать подрядчика, который добросовестно и в срок выполнит условия гос. контракта.

Заказ размещается среди участников юридических лиц, то есть среди участников организаций любой формы собственности и организационно-правовой формы, а также индивидуальных предпринимателей. Все они становятся претендентами на гос. контракт.

После заключения государственного контракта наступает заключительный этап - строительство, то есть исполнение государственного заказа.

Отдельно следует отметить, что строительные заказы попадают в утвержденный список товаров, работ и услуг, при котором заказчик обязан проводить электронный аукцион.

Одной из инновационных моделей взаимодействия государственных заказчиков и регионального строительного комплекса выступает механизм государственно-частного партнерства

Список литературы

1. Балашов В.Г. Механизмы управления организационными проектами. – М.: ИПУ РАН, 2017. – 84 с.
2. Банникова Л.Н., Боронина Л.Н. Технология проектной деятельности: Учебное пособие. Часть 1. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2017. – 72 с.
3. Басовский Л.Е. Басовская Е.Н. Экономическая оценка инвестиций. – М.: Инфра-М. 2016, - 240 с.
4. Бизнес-план инвестиционного проекта : отечественный и зарубежный опыт, современная практика: учебное пособие для вузов / рук. Авт. Коллектива и ред. В. М. Попов [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2018. – 486 с.
5. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. М.: Ника-Центр, 2016. – 672 с.
6. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Киев.: Эльга, Ника-Центр, 2017. – 610 с.
7. Бузыгин А. В. Деловое проектирование и управление проектом. – М.: Бусыгин, 2017. – 518 с.
8. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять проектами. – М.: Кнорус, 2016. – 396 с.
9. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: учебник для студентов вузов. – М.: Инфра-М, 2016. – 130 с.

УДК 332

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА

СМАКОТИНА ЕЛЕНА РОМАНОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ)»

Аннотация: Данная статья освещает сущность и структуру социально-экономического потенциала региона. Выявлены понятия «регион» с перечислением его ключевых признаков, «социально-экономический потенциал», а также представлена структура социально-экономического потенциала и сделаны выводы по работе.

Ключевые слова: экономика, потенциал, социально-экономическое развитие, социально-экономический потенциал, развитие экономики.

SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION: ESSENCE AND STRUCTURE

Smakotina Elena Romanovna

Abstract: This article highlights the essence and structure of the socio-economic potential of the region. The concepts of "region" with a list of its key features, "socio-economic potential" are identified, as well as the structure of socio-economic potential is presented and conclusions on the work are made.

Key words: economy, potential, socio-economic development, socio-economic potential, economic development.

Актуальность темы обусловлена сегодня важностью обеспечения качества и уровня жизни Российской Федерации в сложных социально-экономических условиях. Ввиду того, что Россия - это федеративное государство, с высокой степенью централизации управления, возникает необходимость формирования и реализации эффективной социально-экономической политики, обеспечения устойчивого развития всех входящих в федерацию регионов.

Проблема исследования заключается в необходимости эффективной оценки природно-ресурсного, социально-экономического развития регионов для достижения их сбалансированного развития, в том числе, в рамках программно-целевого подхода. Разработка планов развития регионов, формирование бюджетных расходов требует повышенного внимания к учету особенностей социально-экономического потенциала регионов, особенностей территориального расположения, природных условий, структуры хозяйства и населения, между тем особенности регионального развития не всегда позволяют в полной мере учесть состояние и возможности реализации социально-экономического потенциала, что приводит к дисбалансу в региональном развитии.

Цель данной статьи: определить особенности, сущность и структуру социально-экономического потенциала региона.

Понимание структуры и особенностей формирования социально-экономического потенциала региона требует изучения подходов к пониманию данной категории в литературе. Определим, что представляет собой регион.

Регион, в социальных науках, сплоченная область, которая отличается набором определенных критериев, которые отличают ее от других территорий. Это интеллектуальная конструкция, созданная

путем выбора признаков, относящихся к конкретной проблеме, и игнорирования других признаков, которые считаются несущественными. Региональные границы определяются законодательно [3, с. 42].

Регионы могут обладать некоей узловой характеристикой, определяемой организацией деятельности относительно какого-либо центрального места (например, города), или характеристиками определяющими однородное распределение некоторых явлений в нем (например: лес).

Согласно науке регионального управления под регионом, как правило, понимается «некая определенная территория, которая, в силу природных, географических, политических особенностей отличается от других территорий по ряду признаков и при этом обладает некоей целостностью, взаимосвязанностью элементов, характеризующих данную территорию» [5, с. 26].

Исследование регионов происходит с точки зрения системного подхода, отмечается наличие высокой сложностью региональной подсистемы, наличием большого количества факторов, влияющих на региональное развитие.

Регион, как отмечается, является социально-экономической системой, которая имеет ряд ключевых признаков, а именно:

1) сам регион является компонентом, элементом другой подсистемы (государство, если речь идет, например, о регионах России, или же мировой политика (Азиатско-Тихоокеанский регион) и т.д.).

2) регион как система имеет множество элементов, которые характеризуют и определяют его особенности и относятся к экологической, пространственной, экономической, социальной, управленческой деятельности, осуществляемой в данном регионе;

3) региональная социально-экономическая система состоит из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем, которые, в процессе взаимодействия определяют порядок развития региона, его конкурентоспособность по отношению к другим территориям [2, с. 16];

4) регион является динамичной системой, то есть системой, которая изменяется под воздействием внешних и внутренних факторов, соответственно, возможности развития - важнейшая характеристика региона.

Возможность развития определяет наличие определённого потенциала. В общем виде под потенциалом понимается некий «запас определенного набора ресурсов, которые возможно использовать для развития. Ресурсы могут быть природные, человеческие, экономические, управленческие, финансовые, временные и др.» [2, с. 26].

В силу того, что регион является социально-экономической системой, имеет смысл говорить о социально-экономическом потенциале региона, который, по общему пониманию представляет собой «совокупную способность имеющихся в регионе трудовых, материально-технических, финансовых, природных и других ресурсов к обеспечению максимального в сложившихся условиях объема производства экономических благ (товаров и услуг) для удовлетворения потребностей общества (как индивидуальных, так и коллективных), создания условий для устойчивого положительного развития региона в будущем» [2, с. 28].

Структуру социально-экономического потенциала региона можно представить следующим образом на рисунке 1.

Социально-экономический потенциал региона, таким образом, может быть охарактеризован как совокупность социальных и экономических ресурсов, а также возможности по управлению, рациональному использованию данных ресурсов как в текущее время, так и в стратегической перспективе.

При этом каждый из элементов социально-экономического потенциала также является сложной подсистемой, требующей развития в рамках регионального управления (тогда речь идет об инновационном, природно-ресурсном, трудовом, инфраструктурном потенциале региона).

Для повышения социально-экономического потенциала важную роль играет его оценка, что требует определённого методологического и методического подхода, применения современных методов учета и анализа, а также установления нормативных значений для регионов. Особенно это важно в Российской Федерации, где регионы отличаются по географическому положению, социальной, производственной инфраструктуре, природным, рекреационным ресурсам.



Рис. 1. Структура социально-экономического потенциала региона

Развитие потенциала определяет различными факторами, которых также достаточно много: от природных ресурсов и полезных ископаемых до транспортной доступности и наличия трудовых ресурсов, возможностей их привлечения.

Исходя из открытости региональной системы и возможностей управленческого воздействия на факторы региональной среды, существует возможность повышения социально-экономического потенциала региона за счет применения методов и механизмов государственного управления. На наш взгляд, именно способность региональной элиты эффективно осуществлять управление региональным развитием напрямую зависит успешность региона, именно в силу этого важно повышать уровень и качество регионального управления.

Таким образом, социально-экономический потенциал региона представляет собой возможность использования социально-экономических ресурсов региона для его устойчивого развития в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Структуру социально-экономического потенциала региона составляют его природные ресурсы, человеческие ресурсы, материально-техническая база промышленности, географическое положение, транспортная доступность и т.д.

Ключевой особенностью социально-экономического потенциала является возможность его изменения посредством инструментов государственного и муниципального управления, эффективной государственной региональной политики, что позволяет снизить дисбаланс в развитии регионов, обеспечить равенство возможностей.

Список литературы

1. Боташева Ф.Б. Некоторые подходы к оценке составляющих социально-экономического потенциала региона /Ф.Б. Боташева, Е.А. Мамышева //Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 27 (1). – С. 43-46.
2. Каменских, Н. А. Региональное управление и территориальное планирование: стратегическое партнерство в системе регионального развития : учебное пособие / Н.А. Каменских. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 127 с.
3. Литвиненко, И. Л. Система управления региональным развитием на основе инновационно-инвестиционной модели: Монография. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. — 204 с.

4. Назаров Е.А. Оценка социально-экономического потенциала региона: теоретический аспект /Е.А. Назаров, В.А. Софийчук, Е.А. Мамышева // Экономика: вчера, сегодня, завтра Сборник статей преподавателей и студентов ко дню Российской науки по материалам I Всероссийской конференции (с международным участием). – 2020. – С. 245-250.

5. Фетисов, Г. Г. Региональная экономика и управление : учебник / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. — М. : ИНФРА-М, 2020. — 416 с.

УДК 336.23

О НЕОБХОДИМОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

СКОРЛУПИНА ЮЛИЯ ОЛЕГОВНА,

к.э.н., доцент

РАТАХОВА МАРИНА СЕРГЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

Аннотация: В статье рассмотрено современное устройство пенсионной системы РФ, дана характеристика функций и задач Пенсионного фонда РФ. Отмечено, что текущую пенсионную систему сложно назвать эффективной. Об этом свидетельствуют данные доходов и расходов фонда, а также большое число прочих проблем, накопившихся с периода образования Пенсионного фонда. Эти обстоятельства указывают на необходимость реформирования пенсионной системы РФ. Особенно важно осуществлять эффективное управление пенсионной системой в условиях развертывания ситуации с COVID-19, поскольку в текущих условиях люди «серебряного» возраста испытывают дополнительное давление на них как в моральном, так и финансовом плане.

Ключевые слова: пенсия, пенсионная система, Пенсионный фонд, реформирование, пенсионная реформа.

ON THE NEED TO REFORM THE PENSION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Skorlupina Yuliya Olegovna,
Ratahova Marina Sergeevna

Abstract: The article discusses the modern structure of the pension system of the Russian Federation, describes the functions and tasks of the Pension Fund of the Russian Federation. It is noted that the current pension system is difficult to call effective. This is evidenced by the income and expenditure data of the Fund, as well as a large number of other problems accumulated since the formation of the Pension Fund. These circumstances point to the need to reform the pension system of the Russian Federation. It is especially important to effectively manage the pension system in the context of the COVID-19 situation, as in the current conditions people of silver age experience additional pressure on them both morally and financially.

Key words: pension, pension system, Pension fund, reforming, pension reform.

Вопросы, касающиеся пенсионного обеспечения, играют важную роль в социальной и экономической политике государства. В период с 2009 по 2013 гг. необходимостью реформирования пенсионных систем были охвачены все страны ОЭСР. В последующие годы из-за улучшения состояния государственных финансов, политической нестабильности, усталости населения от реформ темпы пенсионного реформирования замедлились. Реформирование проводилось по таким направлениям, как:

- увеличение пенсионного возраста;
- побуждение к позднему выходу на пенсию;
- повышение трудового стажа [2, с. 54].

Сегодня такие факторы как увеличение риска финансовой неустойчивости пенсионной системы, снижение количества трудоспособного населения к числу пенсионеров, низкий уровень пенсий пред-

определяют необходимость дальнейшего проведения реформ в РФ.

Пенсионное обеспечение является важной социальной гарантией, а иногда и единственным источником средств для пенсионеров. Также от эффективности функционирования пенсионного обеспечения зависит и экономическое состояние общества. Уровень пенсионного обеспечения является важным фактором, определяющим уровень благосостояния населения.

Пенсионная система представляет собой механизм объединения правовых и экономических институтов, предназначенных для удовлетворения потребностей и интересов общества.

Пенсионная система РФ (как система правовых, экономических норм и организованных институтов, целью которых является предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсий), имеет следующую структуру, представленную в табл. 1.

Таблица 1

Структура пенсионной системы РФ

Пенсионное страхование		Пенсионное обеспечение	Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение
Трудовые пенсии		Государственные пенсии	Дополнительные пенсии
Виды			
- по возрасту	- по потере кормильца - по инвалидности	- по возрасту; - по потере кормильца; - по инвалидности; - за выслугу лет; - социальные пенсии	- срочная; - пожизненная
Состоит из: - страховой части; - накопительной части	Состоит из страховой части		
Финансирование			
Взносы уплачиваемые работодателем в бюджет ПФР		Средства Федерального Бюджета	Добровольные пенсионные взносы работодателя и / или работника
Организации-страховщики			
ПФ РФ или НПФ (только накопительная часть)		ПФ РФ	НПФ

Раньше пенсионный фонд формировался за счет государственного бюджета. Взносы в государственный бюджет с предприятий были небольшими, а отчисления доли прибыли значительными. Поскольку средства государственного бюджета и социального страхования практически сливались, государство первоочередно решало те или иные задачи, а лишь после – выделяло остаточные средства на социальное страхование. Это занижало затраты на рабочую силу, что не могло не сказаться на назначаемой пенсии. Потому еще в СССР был создан Пенсионный фонд, независимый от государственного бюджета.

Пенсионный фонд – государственное учреждение, обеспечивающее формирование и распределение финансовых ресурсов, занимающееся обязательным пенсионным обеспечением граждан и являющееся крупнейшим социальным фондом.

Основным источником доходов пенсионного фонда являются страховые взносы работодателей и работников [5]. В целом к источникам формирования средств Пенсионного фонда можно отнести: добровольные взносы физических и юридических лиц, беспроцентные займы и кредиты, отчисления из федерального бюджета, страховые взносы работодателей и работников, другие поступления, не запрещенные законодательством РФ.

Пенсионный фонд является важным звеном финансовой системы государства, при этом обладая рядом функций и задач, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Характеристика функций и задач Пенсионного фонда РФ

Функции ПФ	Задачи ПФ
<ul style="list-style-type: none"> - учет основных средств по обязательному пенсионному страхованию; - назначение и выплата трудовых (по инвалидности, возрасту, потере кормильца), государственному пенсионному обеспечению, социальных, военнослужащих, госслужащих пенсий; - социальные выплаты для различных категорий граждан; - учет членов системы обязательного пенсионного страхования; - осуществление программы государственного софинансирования пенсии. 	<ul style="list-style-type: none"> - сбор и накопление страховых взносов; - взыскание сумм государственных пенсий с работодателей виновных в причинении вреда здоровью работников; - привлечение добровольных взносов в ПФ РФ; - контроль за поступлением и расходованием страховых взносов в ПФ РФ; - международное и межгосударственное сотрудничество по вопросам пенсий и пособий.

Эффективное и качественное выполнение вышеназванных функций всегда будет являться главной задачей фонда. От успешного выполнения задач зависит социальная стабильность в обществе. Потому ПФ РФ уделяется большое внимание улучшению качества обслуживания граждан.

Во время перехода к рыночным отношениям состояние пенсионного обеспечения стало важнейшей социально-экономической проблемой. Основной проблемой был низкий уровень размера пенсий при высоком уровне страховых взносов на пенсионное обеспечение.

Необходимость реформирования пенсионного законодательства определялась в двух направлениях:

1. Внесение незначительных изменений в законодательство для улучшения пенсионного обеспечения отдельной категории граждан.

2. Законодательное обеспечение существенных изменений пенсионной системы.

Экономическими причинами пенсионной реформы являются:

- устойчивость тенденции к снижению покупательной способности пенсий;
- утрата связи пенсии с трудовым вкладом, выраженная в независимости размера трудовой пенсии по старости от стажа, размера заработка и т.д.;
- снижение демографических показателей развития рынка труда;
- сохранение низкого уровня рабочей силы развитого государства при развитии экономики в долгосрочной перспективе.

Демографическая проблема является важнейшей причиной, по которой пенсионная система должна подлежать реформированию. Каждые 25 лет во взрослую жизнь вступает меньшее число граждан чем могло и должно было быть. Это связано с тяжелейшими демографическими потерями во время ВОВ. Не только прямыми потерями, но и с учетом родившихся в военные годы. Подобный период пришелся и на середину 90-х годов прошлого века, одновременно с тяжелейшим экономическим, социальным кризисом и его катастрофическими последствиями. Все это также привело мощному демографическому удару, в результате чего родилось еще меньшее число детей. Таким образом, демографический провал 90-х и 1943-1944 военных годов оказался сопоставим [1, с. 170-172]. Сегодня именно это поколение выступает поколением трудоспособного возраста. В связи с этим растет нагрузка на пенсионную систему, потому как она построена на солидарном принципе, т.е. пенсионные взносы сегодняшних работающих идут на выплаты пенсионерам, а они в свою очередь направляли взносы на выплату пенсии поколению наших детей. Таким образом, сокращается трудоспособное население, что влечет за собой снижение возможности для выплаты и индексации пенсии, потому необходимы изменения.

На необходимость реформирования пенсионной системы указывает также динамика доходов и расходов Пенсионного фонда РФ (табл. 3).

Таблица 3

Динамика доходов и расходов Пенсионного фонда РФ [4]

Год	Доходы, млн. руб.	Расходы, млн. руб.
2010	4610084	4249235
2011	5256543	4922109
2012	5890364	5451219
2013	6388390	6378549
2014	6159065	6190128
2015	7126634	7670270
2016	7625247	7829672
2017	8260076	8316455
2018	8269641	8428692

По данным, представленным в таблице 3, можно сделать вывод, что с 2014 года бюджет Пенсионного фонда РФ формируется с дефицитом, поскольку недополучает средства от бизнеса.

На наш взгляд, основные цели пенсионной реформы должны состоять в следующем:

- создание пенсионной системы, способной обеспечить стабильное материальное обеспечение граждан;

- повышение уровня устойчивости системы государственного пенсионного страхования;

- содействие появлению новых источников и ресурсов инвестиций для вложения в экономику;

- повышение доверия населения к финансовым рынкам и социальной политике;

- повышение ответственности работодателей к обеспечению безопасных условий труда;

- приспособление системы пенсионного обеспечения к изменяющимся рыночным условиям.

Нельзя не отметить, что в текущих условиях разворачивания ситуации с COVID-19 обеспечение пенсионеров достойной пенсией и эффективное реформирование пенсионной системы особенно важно, поскольку люди «серебряного» возраста становятся еще более незащищенными слоями населения в условиях пандемии.

Все мы понимаем неизбежность пенсионной реформы, ведь иначе деньги рано или поздно кончатся. Однако она должна проводиться в том виде, в котором происходила в начале 2000-х годов, где для людей старше 67 все оставалось неизменным, а для младшего поколения появилась накопительная система [3, с. 28-29]. Пенсионная реформа – это когда правительство балансирует пенсионную систему, но дает возможность молодым людям накопить деньги на старость, а пожилым людям, которые уже внесли свой вклад в формирование пенсионного бюджета, отдает то, что они уже заработали. Особенно важна эффективно действующая пенсионная система в условиях распространения COVID-19 и дальнейшего восстановления экономики после данных событий.

В целом, на наш взгляд, необходимы преобразования в экономике, социальной сфере и политике, способствующие созданию реальных условий для заработка достойного уровня пенсии. Целью новой пенсионной системы должно быть ослабление зависимости финансового обеспечения от демографических факторов. Реформирование пенсионной системы должно заключаться не только в обеспечении способности государства выплачивать достойную пенсию и совершенствовании финансовых рынков, но и в установлении согласия между государством, гражданами и бизнесом по вопросам построения эффективной пенсионной системы.

Список литературы

1. Забелина О.В. Особенности занятости и проблемы трудоустройства лиц старших возрастных групп на российском рынке труда // Экономика труда. – 2018. – Том 5. – №1. – С. 165-176.
2. Иванюженко А.Б. Пенсионная система Российской Федерации: проблемы, перспективы, пути реформирования. СПб: Алет-Пресс, 2013. – 306 с.

3. Соловьев А.К. Проблемы реализации накопительной модели пенсионного страхования в Российской Федерации // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – №6. – С. 17-25.
4. Открытые данные // Пенсионный фонд Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://www.pfrf.ru/opendata/>
5. Евдокимова Ю.В. Основные направления пенсионной реформы в РФ // Современные научные исследования и инновации. – 2013. – №10. [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/28154>

© Ю.О. Скорлупина, М.С. Ратахова, 2020

УДК 338.242:628.477

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ТВЁРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

ЗАХАРОВ МАКСИМ СЕРГЕЕВИЧ,

Студент

БОГОМОЛОВА ИРИНА ПЕТРОВНА

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий»

Аннотация: В статье рассматриваются управленческие аспекты использования ресурсосберегающих технологий в области переработки твёрдых бытовых отходов, их влияние на конкурентоспособность перерабатывающих фирм и экологическую обстановку в стране. Обоснована важность использования ресурсосберегающих технологий, являющихся неотъемлемой частью экономики замкнутого цикла, которая в свою очередь ведёт к повышению экологичности и рентабельности производств.

Ключевые слова: ресурсосберегающие технологии, управление, отходы, вторичное сырьё, твёрдые бытовые отходы, конкурентоспособность.

MANAGEMENT ASPECTS OF THE USE OF RESOURCE-SAVING TECHNOLOGIES IN THE FIELD OF SOLID DOMESTIC WASTE PROCESSING

Zakharov Maxim Sergeevich,
Bogomolova Irina Petrovna

Abstract: The article deals with managerial aspects of the use of resource-saving technologies in the field of processing of solid domestic waste, their impact on the competitiveness of processing firms and the environmental situation in the country. The importance of the use of resource-saving technologies, which are an integral part of the economy of a closed cycle, which in turn leads to increased environmental friendliness and profitability of production.

Key words: resource-saving technologies, management, waste, secondary raw materials, solid domestic waste, competitiveness.

В настоящее время в мире остро стоит вопрос ограниченности ресурсов окружающей среды, и её способности создавать постоянный поток продуктов и услуг. Вместе с этим растёт и количество мусора, который производят предприятия и население всего мира. Для обеспечения устойчивого развития и снижения ущерба экологии многие страны пытаются найти эффективные управленческие механизмы, которые помогут не только рассчитать степень воздействия человечества на природу, но и существенно снизить его. Одним из таких действенных механизмов является совокупное использование как классической экономической модели (добыча ресурсов – производство продукции – потребление), так и модели замкнутого цикла (добыча ресурсов – производство продукции – потребление – переработка отхо-

дов во вторичное сырье – производство новой продукции – потребление продукции– и так далее).

Множественные научные исследования показывают, что отходы являются огромным источником вторичного сырья. Именно поэтому в последние годы основным направлением деятельности организаций является разработка новых экономически выгодных направлений в обращении с отходами. В общем смысле направления деятельности можно сформулировать как выделение полезных свойств из массы отходов производства и потребления и превращения бесполезных отходов, загрязняющих окружающую среду, в полезное вторичное сырьё для дальнейшего использования в процессе производства.

Экономика страны, как и окружающая среда во многом зависят от действующих систем управления отходами в стране. Обычно полигоны твёрдых бытовых отходов и свалки находятся в собственности самих организаций, а утилизация отходов, посредством захоронения, происходит совершенно неконтролируемым образом с нарушением законов и норм санитарии. Зачастую это неизбежно приводит к конфликтам с местным населением, а порой и может значительно повлиять на работу самого предприятия в связи с остановкой ряда производств. Следовательно, системы управления отходами в стране должны быть направлены на максимальное их использование т.к. с применением ресурсосберегающих технологий. Использование ресурсосберегающих технологий поможет не только получить экономическую выгоду и повысить конкурентоспособность организаций, но и уменьшить ущерб для местного населения, экологии и природных ресурсов [1].

Технологии переработки всех видов отходов основаны на механических, гидродинамических, термических, диффузионных, химических и биохимических процессах. Как правило, реальные технологии утилизации отходов сочетают в себе различные способы воздействия на них.

Такие механические методы как дробление, агрегирование, разделение и т.д. широко используются при подготовке отходов. Гидродинамические методы используются для разделения смесей отходов и их перемещения в различных устройствах. Термические процессы являются важной частью многих методов переработки отходов и используются при сжигании и пиролизе, а также в различных процессах, в результате которых выделяется и удаляется тепло или возникает необходимость в охлаждении отходов и продуктов их переработки. Методы химической обработки используют для окисления и редуцирования отходов, переноса материала из одного физического состояния в другое, изменения характеристик любого вещества и т.д. Биохимические методы используются для удаления отходов с помощью микроорганизмов. Это наиболее сложные процессы, при их внедрении используются и другие методы обработки отходов, рассмотренные выше [2].

Большой вклад в сферу переработки отходов вносит химическая отрасль, и связано это, прежде всего, с появлением так называемой «зелёной химии».

Зелёная химия - это научное направление в химии, к которому можно отнести любое усовершенствование химических процессов, положительно влияющее на окружающую среду. Следовательно, «зелёная химия» занимается производством таких продуктов и технологий, которые помогают в области переработки отходов или же сами являются продуктами вторичного сырья.

Иностранный опыт показывает, что такие методы являются востребованным инструментом совершенствования деятельности как предприятий химической отрасли, так и других предприятий использующих методы химической обработки сырья снижения их воздействия на экологию, повышения ресурсосбережения и энергосбережения.

Химическая переработка уменьшает долю пластмассовых отходов, которые обычно попадают на свалку или сжигаются, что сильно загрязняет окружающую среду. Также с помощью химической переработки ископаемые для химического производства могут быть заменены переработанным материалов из пластмассовых отходов. Таким образом, пластмассовые отходы преобразовываются в сырьё и мономеры, например, с помощью гидролиза или сольволиза. Сырьё может быть использовано для производства новых изделий и пластмасс. На основе различных подходов содержание перерабатываемого материала распределяется по продукту. В результате получается готовая продукция с отличными показателями качества, основанная на сырьевых ресурсах, полученных из переработанных отходов.

Существует четыре метода химической переработки, которые существенно отличаются друг от

друга, и на основе которых строится инновационная деятельность предприятий по поводу ресурсосбережения и внедрения новых технологий:

деполимеризация превращает монопластик (например, ПЭТ-бутылки) обратно в мономеры, которые могут быть повторно полимеризованы в новые продукты на основе ПЭТ;

солволиз (растворение) используется для разрушения некоторых пластмасс (например, пенополистирола - EPS) из строительного материала в мономеры с помощью растворителей;

пиролиз превращает смешанные пластмассы в смоляное масло, которое может быть переработано для дальнейшего производства пластмасс, если оно подается в качестве заменителя нефти в крекеры или используется в качестве топлива;

газификация позволяет перерабатывать несортированные, неочищенные, смешанные пластмассовые отходы и превращать их в сингаз (H_2 , CO), который может использоваться для создания более крупных строительных блоков для новых химических продуктов.

Истинный потенциал для того, чтобы химическая переработка стала прибыльной, зависит от достаточного предложения подходящего сырья из пластмасс, а также от дальнейшего развития технологий пиролиза и газификации для производства больших объемов рециклированных материалов стабильного качества по конкурентоспособной цене. Однако эффективная реализация этого потенциала также зависит от наличия благоприятной нормативно-правовой базы.

Несмотря на то, что зеленая химия предлагает принципы разработки «более зеленых» реагентов и альтернатив и более благоприятные пути к синтетическим методологиям, она не способна привести к радикальным изменениям. Соглашение должно быть достигнуто между политиками и практикующими химиками, чтобы дать «зеленой химии» ту практическую силу, которую она по праву заслуживает. И политика должна быть ориентирована на практических работников, с тем, чтобы обеспечить общую эффективность, а также экологическую чистоту. Очень важно чтобы в работе принимали участие не только научные круги или академическая интеллигенция, но и научно-технические учреждения и научно-технические администраторы, поскольку только синхронизированное движение этих, казалось бы, сегрегированных субъектов может привести к реформированию химии и химических технологий. Роль академических кругов заключается в том, чтобы обеспечить массовое понимание актуальности «зеленой химии». Эти структуры также должны взять на себя разработку соответствующих учебных материалов для различных уровней учебных программ. Научно-исследовательские и технологические учреждения, а также органы, отвечающие за финансирование научной деятельности в стране, должны поощрять и отдавать предпочтение развитию более «зеленой» науки и техники. Хотя многие отрасли промышленности и исследовательские организации еще не внедрили принципы «зеленой химии», тем не менее, некоторые из них начали понимать, что «мыслить зеленой» культурой - это нечто большее, чем просто мода.

Итак, подводя итоги, можно сказать, что внедрение ресурсосберегающих технологий может существенно повлиять на эффективность производства. Следуя инновационным принципам переработки отходов и внедряя методы «зеленой химии» в свой производственный процесс предприятие может существенно повысить свою конкурентоспособность, улучшить качество выпускаемой продукции, а также укрепить свою репутацию как среди местного населения, так и среди контрагентов. Существенно уменьшаются и финансовые затраты, т.к. больше нет необходимости тратить средства на захоронение отходов на свалках и полигонах. Таким образом инновационные методы ресурсосбережения дают предприятию ряд конкурентных преимуществ по сравнению с традиционными методами ведения хозяйства т.к. с точки зрения финансов, экологии и экономики это является очень выгодным.

Проблему отходов пытаются решить не только в нашей стране, но и почти во всех развитых странах. Впрочем, в настоящее время как в мире так и в нашей стране до сих пор нет единого комплексного подхода к проблеме переработки отходов и применения вторичного сырья во многих отраслях. Проблема отходов имеет большое значение для всего человечества не только с позиции охраны окружающей среды, но и с точки зрения экономического развития стран и повышения уровня жизни населения.

На сегодняшний день в России существует целый ряд вопросов управленческого характера, которые могут быть решены только в результате совместной работы специалистов различных направле-

ний: технологи, врачи, экологи, менеджеры, экономисты.

Чтобы выбрать оптимальное управленческое решение по утилизации отходов, необходимо собрать полную информацию о характеристиках объекта, определить отходы как ключевой сырьевой ресурс, разработать направления и методы использования этого ресурса и технологически обеспечить осуществление принятого решения.

Таким образом, как уже отмечалось выше, многие отходы (дерево, стекло, бумага, резина, дублирование, полимер, флуоресцентные лампы, гальванические осадки, отработанные кислоты и щелочи) могут быть использованы в производстве различных продуктов, в том числе строительных материалов с эффективным применением экологически и экономически выгодных технологий.

В настоящее время Россия активно интегрирует ресурсосберегающую политику почти во все сферы народного хозяйства. Это связано, в первую очередь, с дефицитом некоторых видов ресурсов, экономическими и экологическими проблемами в стране. Менеджеры крупных фирм начинают осознавать целесообразность развития производства продукции посредством наиболее эффективного использования экономических ресурсов, т.е. с применением инновационных ресурсосберегающих технологий. Как видим, условиях ограниченности экономических ресурсов от их рационального использования существенно зависит результат деятельности любой производственной компании [3].

Таким образом, рассмотрение управленческих аспектов переработки твердых бытовых отходов, позволило сделать вывод, что экологизация экономики формирует принципиально новые производственные технологии, основанные на структурных изменениях в субъекте труда на молекулярном, атомном и субатомном уровнях. Такие технологии, по сравнению с традиционно используемыми, характеризуются более высокой ресурсоэффективностью и безотходностью, что создает предпосылки для создания экологически чистого, экономически и социально эффективного производства.

Список литературы

1. Алексеев А. А. Переработка отходов — инновационный сегмент промышленности // Известия СПбГЭУ. 2014. №3 (87).
2. Савон Д. Ю., Абрамова М.А. Применение инновационных методов ресурсосбережения при переработке и утилизации отходов в производственной сфере // ГИАБ. 2015. №8.
3. Ершова Т. В., Гаффорова Е. Б., Коршенко А.И., Экологическое предпринимательство: сущность, российские особенности и разработка эффективных бизнес-моделей компаний по переработке отходов // Вестник ТГЭУ. 2015. №4 (76).

УДК 338

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЧУХРОВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА,

к.э.н., доцент

ПОПОВА АНГЕЛИНА АЛЕКСЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: Цель статьи – раскрыть особенности совершенствования методики оценки издержек предприятия как фактора повышения конкурентоспособности. В статье акцентируется внимание на различных подходах управления издержками в условиях цифровой экономики, которые направлены на получение максимальной прибыли организацией. В результате определено, что от метода оценки затрат зависит будущее предприятия, его финансовое положение и конкурентоспособность.

Ключевые слова: издержки, прибыль, методика оценки затрат, издержки в условиях цифровой экономики, цена товара, классификация издержек, конкурентоспособность предприятия.

IMPROVED METHODS FOR ESTIMATING THE COSTS OF ENTERPRISES AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS IN A DIGITAL ECONOMY

**Chukhrova Oksana Viktorovna,
Popova Angelina Alekseevna**

Abstract: The purpose of the study is to reveal the features of improving the methodology for estimating enterprise costs as a factor of increasing competitiveness. The article focuses on various approaches to cost management in the digital economy, which are aimed at maximizing the organization's profit. As a result, it is determined that the future of the enterprise, its financial position and competitiveness depend on the method of cost estimation.

Key words: costs, profit, cost estimation methodology, costs in the digital economy, product price, cost classification, enterprise competitiveness.

Каждое предприятие стремится так, работать, чтобы максимально получать прибыль от продажи своей продукции. Для этого необходимы минимальные затраты на производство. Так как если доходы от реализации будут превышать издержки на выпуск товаров, предприятие будет считаться конкурентоспособным. Поэтому очень важно контролировать и учитывать эти два фактора.

Предприятие, владеющее информацией о своих затратах, может прогнозировать финансовые и управленческие решения, а также вести анализ издержек. Это дает возможность контролировать рас-

ходы, устанавливать цены и проверять качественные показатели товара. Все это помогает спрогнозировать прибыль, которая во много зависит от цены продаваемого товара. Себестоимость товара должна включать в себя все затраты, связанные с его выпуском. Значит, мы можем сделать вывод, что финансовый результат организации зависит от правильной оценки затрат и определения себестоимости единицы товара.

Издержки - это расходы, которые организация обязана понести, или те доходы, которые организация обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвести эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. На основе определения хорошо видно, что все издержки представляют собой альтернативные издержки. Альтернативные издержки производства являются главной преградой предприятия в процессе реализации своих возможностей, увеличения прибыли. [3, с.25]

Классификацию издержек проводят на основе наличия взаимосвязи между ценой на единицу продукции, затратами и партией товара. Таким образом, издержки делятся на :

1. Неявные и явные
2. Постоянные и переменные
3. Косвенные и прямые
4. Средние постоянные, средние переменные и средние
5. Альтернативные издержки

В современной экономике существует много разных методов управления затратами. Первый метод - метод прямого счета, который характерен для фирмы, производящей однотипные товары. Данный метод подразумевает деления общей суммы затрат на количество произведенной продукции. Он является самым легким, но менее точным.

Нормативный метод характерен для фирм, ведущих строгий учет издержек отдельного вида ресурсов на единицу конкретного товара.

Параметрический метод помогает узнать дополнительные издержки на улучшение качества товара. Он характерен для предприятий, производящих однотипные, но различные по качественным характеристикам товары. С помощью его мы можем определить себестоимость товара на основании стоимости одной тонны, одного килограмма конструктивного веса аналогичных машин и оборудования.

Расчетно-аналитический метод является самым точным из выше представленных, так как учитывает все факторы, отражающиеся на себестоимости продукции. Он подразумевает учет производства и возможности его изменения. [2, с.11]

Современный мир не стоит на месте, буквально каждый день появляются новые информационные технологии, идет масштабное развитие различных глобальных сетей, что дает возможность исследовать новые области мировой и отечественной экономики.

Организации, у которых плохо развита инфраструктура и плохо развиты ИТ, становятся менее конкурентными по сравнению с другими. Предприятия, которые имели огромные доли рынка, за считанные годы упустили все свои преимущества, что заставило владельцев и руководителей провести преобразования для существенного изменения ситуации.

Целью издержек на внедрение новой техники, является сокращение стоимости товара, следовательно, и цены товара, удешевление его, то есть сокращение рабочего времени на производство единицы товара, увеличение мощности основных фондов, сокращение материальных затрат, и т.п. В рыночных условиях и цифровой экономики, внедрение современной техники содействует достижению главной задачи предприятия - получение максимальной прибыли при минимальных затратах. [4, с.26]

Сейчас в условиях цифровизации появились новые методики определения и управления затратами:

Метод стратегического управления издержек. Данный метод подразумевает наличие стратегии предприятия, которая сделает организацию более конкурентной и даст преимущества в условиях рынка. Стратегическое управление издержками - это совокупность трех важных моментов стратегического управления:

- 1) Анализ стратегического позиционирования.
- 2) Анализ цепочки ценностей.

3) Изучение и оценка факторов, которые определяют издержки.

Метод сравнения показателей, то есть фирма постоянно анализирует свои данные о товарах и информацию конкурентов по таким же однотипным товарам.

Метод формирования издержек на основе отдельных процессов. Данный метод подразумевает разбить совокупные затраты на отдельные, которые принадлежат различным процессам.

Метод запланированных издержек. Суть данного метода заключается в том, чтобы сформировать плановые издержки, формирование которых происходит в три этапа: установка реалистичных цен на товары и услуги, прогноз величины прибыли и размер максимальных издержек на продукцию.[1, с.81]

Основной важной задачей деятельности любого предприятия является разработка мероприятий по снижению издержек производства и получению максимальной прибыли, которая является хорошим финансовым результатом. Мы знаем, что увеличить прибыль можно за счет повышения производства или увеличения цены на производимый товар. Но в реальности не всегда это получается, так как если мы повышаем объем производства, то необходимо найти дополнительные источники финансирования. А в случае увеличения цены товара не всегда может быть на него спрос, что затруднит его реализацию и будет потеряна имеющаяся доля рынка, которую займут конкуренты. Поэтому на предприятиях, чтобы получить прибыль в условиях кризиса можно только, снижая издержки производства. Это самый действенный прием, который используют организации для поддержания финансовой стабильности.

Основными вопросами современной экономики все также остаются проблемы снижения издержек на предприятии, поиск путей их решения. Главный путь снижения издержек на предприятии – это составление плана мероприятий, которые направлены на управление затратами. Так как, если будет точная информация о расходах, то появится возможность лучше контролировать издержки предприятия.[5, с.455]

В заключении можно сделать вывод, что затраты представляют собой сумму всех расходов предприятия которые были потрачены для получения нужной партии товара. Издержки являются главным фактором роста и конкурентоспособности предприятия в условиях цифровой экономики. Зачастую расширение производства может иметь отрицательные последствия, так как это приводит к увеличению затрат на единицу товара. Это происходит, потому что на данном этапе организация сталкивается с управленческими трудностями, которые возникают при попытке эффективного контроля деятельности предприятия, которое стало крупным производителем, что само по себе влечет повышение средних общих затрат.

Главная задача любой организации - это увеличение прибыли за счет сокращения издержек. Поэтому очень важно производить дальнейший контроль и регулирование затрат, а так же делать необходимый анализ деятельности, что позволит выявить самые высокие затраты и найти пути их снижения. Это залог повышения эффективности функционирования предприятия.

Используя анализ данных, мы видим два пути, которыми воспользуются предприятия в условиях цифровой экономики.

Первый путь, которым воспользуются предприятия со стабильным и эффективным управлением своей собственностью, идущих на снижение затрат и повышение дохода в условиях рыночной экономики. Второй путь - путь предприятий, которые не выдержат конкуренции по причине высоких налогов, больших затрат, низкой прибыли, что приведет к их ликвидации и поглощению другими фирмами.

Следовательно, можно сделать вывод, что издержки являются очень важным аспектом предприятия. От их изучения и правильного планирования, а также от выбора метода оценки затрат зависит будущее организации, получение ею прибыли и конкурентоспособность на рынке.

Список литературы

1. Ворохалина Л.П. Издержки производства и экономическая прибыль предприятий: их взаимосвязь // Проблемы экономики. - 2012. - № 2. - С. 23-27.
2. Болатбиев, А.К., Миркина, О.Н. Управление затратами как фактор влияния на финансовые результаты деятельности предприятия / А.К. Болатбиев, О.Н. Миркина // В сборнике: Теоретические и

прикладные аспекты научных исследований Сборник статей по материалам II научно-практической конференции. 2017. С. 8-13.

3. Заянчуковская, Н.В Новая продукция и снижение издержек производства главные элементы инвестиционной деятельности предприятий в современных экономических условиях [Текст] / Н.В. Заянчуковская, Г.В. Пухова // Проблемы теории и практики управления. 2011. №7(53). С. 24-31

4. Багаутдинова Н.Г. Новые конкурентные преимущества в условиях цифровизации / Н.Г.Багаутдинова, Р.А.Багаутдинова // Инновации. - 2018. - N 8. - С.80-83.

5. Экономика предприятия. / Под ред. О.И. Волкова и др. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 601с.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 5 июня 2020 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 6.05.2020.

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

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях!

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 июля	IV Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-839
5 июля	XXXVI Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-840
5 июля	XXXVI Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-841
5 июля	XXVIII Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ ЮРИСПРУДЕНЦИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-842
5 июля	XXXVI Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-843
7 июля	XXI Международная научно-практическая конференция EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE	90 руб. за 1 стр.	МК-844
7 июля	III Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА И МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ	90 руб. за 1 стр.	МК-845
7 июля	Международная научно-практическая конференция НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-846
27 июля	XXXVI Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-847
27 июля	V Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ	90 руб. за 1 стр.	МК-848
27 июля	V Международная научно-практическая конференция SCIENCE AND EDUCATION: PROBLEMS AND INNOVATIONS	90 руб. за 1 стр.	МК-849
30 июля	IV Международная научно-практическая конференция НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-850
30 июля	II Международная научно-практическая конференция ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-851
30 июля	II Международная научно-практическая конференция ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ ПЕДАГОГИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-852
30 июля	II Международная научно-практическая конференция ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-853

www.naukaip.ru