

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»

**ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ**

**«ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»
(ВЕКТОР-2022)**

ЧАСТЬ 1

**МОСКВА
2022**



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**

**Всероссийская научная конференция
молодых исследователей
с международным участием
«Экономика сегодня: современное состояние
и перспективы развития»
(Вектор-2022)**

25 мая 2022 г.

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
Часть 1**

МОСКВА - 2022



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ВЕКТОР

УДК 33(06)

ББК 65

В85

В85 Всероссийская научная конференция молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022): сборник материалов / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). Часть 1 – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2022. – 267 с.

ISBN 978-5-00181-260-9

Сборник составлен по итогам Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022), состоявшейся 25 мая 2022 г. в Российском государственном университете им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), г. Москва. В сборнике рассматриваются современные вопросы экономического развития общества и народного хозяйства, мировой экономики, менеджмента и маркетинга, управления финансами на предприятиях и в отраслях экономики.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и практическими решениями молодых исследователей – студентов, магистрантов, аспирантов организаций высшего образования.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022) ссылка на сборник статей обязательна.

УДК 33(06)

ББК 74:58:72

Редакционная коллегия

Силаков А.В., проректор по науке и инновациям; Оленева О.С., доцент; Гуторова Н.В., начальник ОНИР; Андросова И.В., старший преподаватель; Бузькевич А.О., инженер

Научное издание

ISBN 978-5-00181-260-9 © Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», 2022

© Коллектив авторов, 2022



УДК 334.02

МЕТОД ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Абдукаххаров С.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В основе сформированного механизма управления экономической устойчивостью промышленного предприятия лежит ее критериальная оценка. Поскольку нами предложено понимать экономическую устойчивость одновременно на основе двух критериев – надежности и динамичности, разработаем метод оценки экономической устойчивости в соответствии с данным подходом [1-5]. Итак, подход к пониманию экономической устойчивости промышленного предприятия, помимо формирования системы показателей по ее составляющим, предполагает по каждому из выделенных критериев:

определение границ равновесия для каждого показателя в разрезе функциональных элементов (при этом устойчивость в разрезе функциональных элементов промышленного предприятия рассматривается как составляющие экономической устойчивости и обозначается как соответствующие виды);

определение степеней равновесия в разрезе функциональных элементов;

расчет расстояний (удаленности) до предельно допустимого уровня (нижней границы равновесия) в разрезе функциональных элементов (фактически являются значениями показателей устойчивости составляющих экономической устойчивости);

расчет и сравнение совокупности расстояний по равновесиям не ниже предельно допустимой степени над совокупностью расстояний по неравновесным состояниям в разрезе функциональных элементов (фактически означает сведение показателей устойчивости, входящих в интегральный показатель экономической устойчивости);

определение принадлежности полученного значения показателя экономической устойчивости градации уровней.

Описанные этапы должны быть реализованы по критериям надежности и динамичности для получения полноценной картины, отражающей экономическую устойчивость промышленного предприятия. Следовательно, все обозначенные этапы должны быть включены в разрабатываемый метод оценки. Перед разработкой метода необходимо



сформулировать ряд принципов, соблюдение которых в процессе его разработки будет являться ориентиром для того, чтобы конечный результат в виде разработанного метода оценки в полной мере обеспечивал решение тех задач, которые были поставлены. Полагаем, что данные принципы следует сгруппировать на принципы формирования системы показателей и на принципы организации оценки. Очевидно, что вторая группа принципов основана на положениях предложенного подхода к пониманию экономической устойчивости и ключевых выводах, сделанных по результатам анализа существующих методик ее оценки. Для того, чтобы сформулировать принципы формирования системы показателей, необходимо провести анализ исследований, относительно составляющих экономической устойчивости и показателей, которые их характеризуют.

Проведенное исследование показало, что авторы в качестве составляющих экономической устойчивости выделяют несколько видов, которые, несмотря на возможность разных формулировок, в своей основе обладают одинаковой смысловой нагрузкой в контексте характеристики экономической устойчивости предприятия. К таким составляющим относят: финансовую, производственную (в том числе, как правило, и технико-технологическую), рыночную, кадровую устойчивости. Предлагаем в данной работе учитывать все вышеперечисленные составляющие.

Также проведенное исследование выявило, что показатели, характеризующие виды устойчивости как составляющие экономической устойчивости промышленного предприятия, незначительно варьируются в научных работах, посвященных данной проблематике. Как и с видами составляющих, не изменяется большая часть показателей, которая рассматривается как фундаментальная основа для соответствующей оценки. Данный факт объясняется тем, что оценка экономической устойчивости должна основываться на показателях, отражающих результаты деятельности промышленного предприятия, а не на произвольном наборе показателей.

Представленный в данной работе подход к пониманию экономической устойчивости, выводы по результатам анализа различных исследований по формированию системы показателей для ее оценки и выводы по результатам анализа существующих методических подходов к ней позволили нам сформулировать принципы, которые должны лежать в основе разрабатываемого метода.

Среди систематизированных принципов можно выделить две большие группы – принципы формирования системы показателей и принципы организации оценки. К первой группе принципов можно отнести гибкость, динамичность, комплексность, рациональность и достаточность, достоверность информационного обеспечения. Ко второй группе принципов относятся системность, сопоставимость, релевантность



результатов, моделирование и прогнозирование, непрерывность, симплификация, научность, трудоёмкость и экономичность, приоритетность.

С учетом сформулированных принципов, представленного подхода к пониманию экономической устойчивости и структурированных на его основе этапов оценки, на наш взгляд, для разработки соответствующего метода целесообразно использование квалиметрии. Модернизированная в соответствии с представленными ограничениями квалиметрическая оценка позволит структурировать оценку устойчивости по составляющим и показателям, их характеризующим, через построение многоуровневой структурной схемы (дерева свойств). Другими словами, представляется возможным осуществить структурирование по сферам управления, что принципиально важно в связи с тем, что оценка составляет основу разработанного механизма управления экономической устойчивостью.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е., Абдукаххаров С. Критерии и факторы формирования устойчивости развития предприятий // Сборник научных трудов кафедры Коммерции и сервиса, посвященный Юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина «Актуальные проблемы экономики, коммерции и сервиса». - 2020. - с. 55-60.

2. Абдукаххаров С. К вопросу формирования механизма устойчивого развития предприятия // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО РГУ им. А.Н. Косыгина «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020)» - 2020. - с. 4-6.

3. Зернова Л.Е., Абдукаххаров С. Влияние ассортиментной политики на экономическую устойчивость предприятия // Сборник научных трудов Международного научно-технического симпозиума «Экономические механизмы и управленческие технологии развития промышленности» Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук». - 2019. - с. 16-18.

4. Зернова Л.Е., Матьякубов А.А. Проблемы эффективного использования производственного потенциала предприятия // Сборник научных трудов «Экономика, менеджмент и сервис: современный взгляд на актуальные проблемы» - 2018. - с. 78-81.

5. Зернова Л.Е., Матьякубов А.А. Производственный потенциал предприятия: возникновение и развитие экономической категории // - Сборник научных трудов «Экономика, менеджмент и сервис: современный взгляд на актуальные проблемы» - 2018. - с. 75-77.

© Абдукаххаров С., 2022

УДК 004.414.22; 004.414.38



ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ СКУПКИ И УЧЕТА КНИГ

Абдуллаев Л.Х., Арутюнова Н.К.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Казанский национальный исследовательский технический
университет им. А.Н. Туполева-КАИ», Казань*

Сегодня большинство сфер нашей повседневной жизни переходит в онлайн-формат. Быстрый рост популярности интернет-систем (сайтов), предназначенных для реализации товаров подтверждает это. Согласно данным Ассоциации компаний интернет-торговли, объем российского рынка электронной коммерции в 2021 г. достиг 3,6 трлн. рублей [1]. Это обусловлено простотой и удобством покупок в интернете – сидя дома, можно посмотреть огромное количество товаров и, при желании, оформить доставку прямо до двери своей квартиры. Это актуально в том числе и для книг.

По данным издательской группы «Эксмо-АСТ», в 2021 году онлайн-продажи бумажных книг в России достигли 29,5 млрд. рублей против 26,4 млрд. и 23 млрд. рублей годом и двумя годами ранее [2]. Однако, проблемы издателям создаёт подорожание материалов – бумага в прошлом году взлетела в цене на 20%, картон – на 60%. Стоимость книг только за 2021 год выросла до 40% [3]. Все это создаёт спрос на обмен подержанных книг.

Хоть и на данный момент специального тематического сервиса для этого нет, рассмотрим популярные в России общие онлайн сервисы типа «купи-продай».

Avito, ЮЛА – одни из самых популярных порталов реализации подержанных товаров. Преимущества: достаточная популярность, наличие мобильного приложения, интегрированная система оплаты, возможность бесплатного размещения объявления, дополнительные платные услуги, вроде продвижения объявлений в поиске. Недостаток – р2р формат работы (человек-человек). Из этого вытекает очень много проблем, например, мошенничество, неадекватная оценка стоимости товара, необходимость ведения диалога с продавцом, возможные долгие ответы и остальное, связанное с человеческим фактором.

ОЗОН, ЯндексМаркет – интернет-магазины с множеством новых товаров различных категорий, недавно ввели возможность продажи также и подержанных книг, однако сами они не покупают их у своих клиентов.

Проведя анализ существующих интернет-систем, можно сделать вывод об отсутствии на российском рынке цифровой платформы по реализации подержанных товаров, благодаря которой можно продать товар без ожидания покупателя.



Возникает идея создания такой системы, в которой можно было бы продать свою книгу (или, в перспективе, любой другой товар) на условный склад для дальнейшей реализации скупщиком. Одним из дополнительных удобных механизмов, что можно включить в эту систему, является определение состояния книги по фото – с использованием сторонней нейросети. Рассмотрим примерный сценарий работы:

клиент заходит на сайт, авторизуется;

оставляет заявку на продажу своей книги (заполняет анкету и прикладывает фото);

система задействует нейросеть для оценки состояния книги, ищет в других интернет-магазинах цену на новую книгу и на основе этих данных выдает предварительную цену клиенту на его книгу;

клиент соглашается с данной ценой – заявка подтверждается и клиент приглашается в пункт приема книг;

если клиента цена не устраивает, открывается чат с модератором, и, в ходе диалога, изменяется цена.

Функциональные требования к проектируемой системе получают следующие:

авторизация и регистрация: обычная регистрация с заполнением данных клиента; вход через аккаунт google; вход через логин/пароль;

личный кабинет клиента: заполнение формы заявки; просмотр списка заявок и их статусов; анализ состояния книги и подбор примерной цены продажи; редактирование/отмена/подтверждение заявки; чат с модераторами;

админ-панель модератора: просмотр списка заявок; чат по заявке с клиентом; редактирование/подтверждение/отклонение заявки;

админ-панель работника пункта приема: поиск и открытие заявки для проверки товаров; подтверждение/отклонение приема; указание в информационной системе места для хранения товара на складе.

Современный подход к созданию веб-приложений включает разделение их на 2 части: Frontend (клиентская часть приложения – пользовательский интерфейс, который будет открываться в браузере) и Backend (скрытая от пользователя часть приложения, которая работает на удаленном сервере и обрабатывает запросы с frontend-a, обращаясь к базе данных).

Frontend-часть невозможно представить без таких технологий как HTML, CSS и языка программирования JavaScript (JS), но лучше использовать TypeScript (TS) – надстройку над JS со строгой типизацией, что позволит сделать код более надежным. Выбирать остается лишь фреймворк для JS (набор библиотек, которые упрощают и ускоряют разработку, грубо говоря – своеобразный каркас приложения). Сейчас популярно делать web-приложения типа Single Page Application (SPA), когда



весь сайт загружается только на одну HTML-страницу, которая динамически обновляется силами JS без необходимости перезагрузки страницы или подгрузки других страниц. Среди популярных SPA-фреймворков самым простым в использовании, но, тем не менее, имеющим довольно высокую производительность и достаточный для планирующегося проекта набор функций, является Vue [4].

Для Backend-части оптимальным выбором является приложение на платформе NodeJS. Язык программирования будет использоваться такой же как на Frontend-части – JavaScript, что упрощает работу в том плане, что один человек сможет хорошо разобраться в обеих частях приложения. NodeJS активно развивается, имеет большое сообщество разработчиков, Node Package Manager (NPM) – самый большой менеджер пакетов, готовых модулей, ускоряющий разработку. Кроме того, платформа имеет очень высокую производительность за счет асинхронности выполнения операций. Это важно при построении приложения по принципам REST API [5], и особенно важна асинхронность при использовании веб-сокеты (протокол связи WS, который работает поверх TCP) [6], учитывая, что функции проекта включают чат. Также, для ускорения разработки и повышения надежности приложения, можно применить фреймворк NestJS [7], который предоставляет каркас веб-приложения, и использует TS.

Для работы с базой данных хорошим решением будет отдать выбор в пользу PostgreSQL – промышленной СУБД. Использование SQL подходит в том случае, если нужна обработка большого количества запросов разной сложности, и при выполнении рутинных анализов данных с надежным выполнением транзакций и соблюдением целостности. PostgreSQL знаменит ссылочной и транзакционной целостностью и удовлетворяет требованиям ACID (атомарность, согласованность, изолированность и надежность). Кроме того, в отличие от других реляционных СУБД, в нем имеется гораздо больший набор поддерживаемых типов данных, благодаря использованию объектно-реляционной модели.

Таким образом, в статье проанализированы существующие решения для реализации книг в интернете, отмечены их недостатки и описана идея усовершенствованного проекта, а также рассмотрены основные средства для его разработки – рекомендованы Vue во Frontend-части и NestJS, PostgreSQL в Backend-части.

Список использованных источников:

1. АКИТ: Объем онлайн-торговли [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://new-retail.ru/novosti/retail/akit_obem_onlayn_torgovli_vyros_na_13_v_2021_godu5



2. Ведомости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2021/12/27/902718-rekordnih-prodazhah-bumazhnih-knig-onlain>

3. Не последняя страница: есть ли будущее у российского книжного рынка? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://novostivolgograda.ru/article/general/14-02-2022/ne-poslednyaya-stranitsa-est-li-buduschee-u-rossiyskogo-knizhnogo-rynka>

4. Прогрессивный JavaScript-фреймворк [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.vuejs.org>

5. REST: простым языком [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://medium.com/@andrivas12/rest-простым-языком-90a0bca0bc78>

6. WebSocket - Современный учебник JavaScript [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://learn.javascript.ru/websocket>

7. NestJS - A progressive Node.js framework [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://nestjs.com>

© Абдуллаев Л.Х., Арутюнова Н.К., 2022

УДК 339.727.22

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Алексеева А.С., Чулкова Е.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

В современном мире одной из важнейших переменных в экономике страны являются инвестиции. Инвестиции выступают средством обеспечения условий фактического экономического прорыва государства, осуществления структурных сдвигов в национальной экономике, развития качественных и количественных показателей хозяйственной деятельности, а также внедрения самых новых достижений технического прогресса. Инвестиции затрагивают фундаментальные основы хозяйственной деятельности, тем самым формируя процесс экономического роста в целом. В следствие этого в качестве финансовой категории они выполняют функции, без которых нет возможности нормального, результативного экономического развития.

В настоящее время инвестиционный климат является ключевым фактором привлечения инвестиций. Понятие «инвестиционный климат» отражает уровень благоприятности ситуации, формирующейся в стране в силу взаимоотношения к инвестициям, которые могут быть ориентированы в государство.



Инвестиционный климат – это совокупность политических, экономических, инновационных, инфраструктурных факторов, создающих определенный уровень финансовой привлекательности для капиталовложений [1].

Республика Беларусь отличается огромным потенциалом привлечения инвестиций, совокупностью преимуществ, привлекательных для инвесторов. Для нашего государства характерен высокий уровень человеческого потенциала, выигрышное экономико-географическое положение, развитая и рентабельная транспортная, энергетическая, информационно-коммуникационная инфраструктура.

Совершенствование инвестиционного климата в Республике Беларусь и привлечение инвестиций имеют преобладающее значение социально-экономического развития нашего государства.

Данные об объеме привлеченных ПИИ в Республику Беларусь представлены на рис. 1 на основе данных Белстата [2].



Рисунок 1 – Объем привлеченных иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, млн. долларов США

Всплески потоков ПИИ в Беларуси с 2005 года были обусловлены реализацией знаковых сделок по продаже госсобственности (продажа акций «Белтрансгаза», ЗАО БеСТ, БПС-Банка). Поскольку в последние годы аналогичных сделок не было, объемы инвестиций закономерно снизились. Падение после 2011 года было вызвано финансовым кризисом, причиной которого стало продолжительное отрицательное сальдо торгового баланса. Резкое падение, начатое в 2014 году, вызвано, во-первых, низкими темпами роста мировой экономики, во-вторых, девальвацией российского рубля, с которым и на сегодняшний момент, белорусский рубль имеет тесную связь. Начиная с 2016, Республика Беларусь проводит поэтапные реформы по улучшению инвестиционного климата. Несмотря на это, замедление 2019 года вызвано необходимостью устранения дисбалансов между уровнями инвестирования и сбережения [3].

По данным Национального статистического комитета в 2021 году сохраняется зависимость от вложений российских компаний. Если провести анализ накопленных потоков ПИИ, то можно отметить преобладающую долю инвестиций из России (почти 43%), Украины (15%) и Кипра (почти 14%), что свидетельствует о низкой диверсификации потоков принимаемых инвестиций. Такое состояние дел сильно повышает риски экономики



Республики Беларусь, а с учетом того, что Российская Федерация является крупнейшим внешнеторговым партнером, значительно усиливает зависимость экономики Беларуси, снижая ее экономическую безопасность, что негативно влияет на инвестиционный климат.

Также немаловажным для инвесторов фактором, влияющим на инвестиционный климат, являются оценки рейтинговых агентств и позиции страны в международных рейтингах. Данные об оценках экономики Республики Беларусь крупнейшими рейтинговыми агентствами в текущем году представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Оценка кредитного рейтинга Беларуси самыми крупными рейтинговыми агентствами

Рейтинговое агентство	Рейтинг	Прогноз	Дата последней оценки
Moody's	Ca	Негативный	10.03.2022
Fitch	CCC	-	07.03.2022
S&P	CCC	Пересмотр в сторону понижения	04.03.2022

Причиной негативных прогнозов агентств является вовлеченность Республики Беларусь в российско-украинский конфликт, что повышает вероятность дефолта. По мнению агентств, Беларусь напрямую подвержена дальнейшему значительному ужесточению санкций, направленных против ключевых секторов экономики и финансовой системы, что затруднит и без того ограниченные внешние резервы страны и поставит под угрозу способность обслуживать свой долг.

Несмотря на ряд привлекательных составляющих инвестиционного климата – высокий образовательный и научно-технический потенциал, выгодное экономико-географическое положение, развитая и рентабельная транспортная, энергетическая, информационно-коммуникационная инфраструктура – по-прежнему сохраняется достаточно низкая заинтересованность со стороны иностранных инвесторов в отношении Беларуси. Основными факторами, которые сдерживают приток иностранного капитала на внутренний рынок страны, выступают политическая нестабильность, жесткое государственное регулирование предпринимательской деятельности, а также состояние правовой среды. Очевидно, что политическая обстановка, забюрократизированность и нестабильная экономическая ситуация делают принимающую страну менее привлекательной [2].

Таким образом, можно отметить, что требуется и дальше продолжать мероприятия по улучшению инвестиционного климата. Для получения максимальных выгод от преимуществ привлечения прямого иностранного капитала необходимы четко сформулированные видения, стратегия, цели и политика в вопросе привлечения ПИИ.

Для улучшения инвестиционного климата Республики Беларусь необходимо проводить планомерную работу по следующим мероприятиям:



1. Создание онлайн-платформы, где будет собираться информация о потенциальных инвесторах и субъектах хозяйствования, заинтересованных в получении инвестиций, включая всю необходимую информацию об экономической деятельности этих субъектов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности; данная онлайн-платформа будет включать блок справочной информации, о том как привлекать инвестиции, какие есть успешные примеры в нашей стране; благодаря ей будет возможно получать консультационные услуги, как для потенциальных инвесторов о возможностях инвестирования в нашей стране, так и для отечественных предприятий. Также данная платформа будет предоставлять связь с государственными органами по решению вопросов, связанных с инвестициями. Тем самым это позволит облегчить доступ к нужной информации и сократить уровень бюрократии.

2. Строительство новых техно- и промышленных парков по примеру созданного в 2012 году китайско-белорусского промышленного парка «Великий камень». Промышленный парк сможет являться международной платформой для создания высокотехнологичных производств в передовых сферах деятельности, призванной придать импульс развитию всей экономики страны, создать высокоэффективные рабочие места и привлечь инновационные технологии. Также промышленный парк предоставит широкий спектр льгот и преференций, к которым числу относятся: освобождение от уплаты подоходного налога с выручки от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства; освобождение от налога на недвижимость с объектов, расположенных в Промышленном парке; освобождение от налога на земельные участки, расположенные в Промышленном парке; освобождение от уплаты таможенных пошлин и НДС на товары, ввозимые в Беларусь в целях реализации инвестиционных проектов в Промышленном парке.

3. Совершенствование кадрового обеспечения инвестиционного процесса – организация регулярного обучения и повышения квалификации (прежде всего, в ведущих зарубежных университетах и бизнес-школах за счет средств инновационных фондов) руководителей профильных органов государственной власти и организаций, участвующих в инвестиционном процессе; включение в программу обучения изучение лучшего опыта привлечения инвесторов; организация процесса постоянного совершенствования квалификации и обмена опытом с зарубежными специализированными организациями, ассоциациями и объединениями; упрощение визовых и миграционных процедур для иностранных инвесторов и квалифицированной рабочей силы [4].

Проведение данных мероприятий существенно ускорит привлечение иностранного капитала, позволит Республике Беларусь улучшить позиции в основных рейтингах, создаст условия для повышения уровня финансовой



грамотности у населения и улучшит инвестиционный климат Республики Беларусь.

Список использованных источников:

1. А. Осипова Что такое инвестиционный климат / А. Осипова // Делаем бизнес легко [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://delen.ru/investicii/investicionnyj-klimat.html>. – Дата доступа: 11.05.2022.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Иностранные инвестиции – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/inostrannye-investitsii/> – Дата доступа: 11.05.2022.

3. Особенности формирования государственной инвестиционной политики Республики Беларусь в современных условиях [Электронный ресурс] – 2019 – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10622.pdf> . – Дата доступа: 11.05.2022.

4. А.К. Вайгин Инвестиционный климат Республики Беларусь: оценка текущего состояния и пути улучшения [Электронный ресурс] – 2020 – Режим доступа: <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/80126/151-152.pdf?sequence=1&isAllowed=y> – Дата доступа: 11.05.2022.

© Алексеева А.С., Чулкова Е.А., 2022

УДК 658.012:330.44:339.138

**ВЛИЯНИЕ МАСШТАБА ПРЕДПРИЯТИЯ
НА УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ
В РАМКАХ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ**

Воронина Н.И., Алёшин В.А.

*Новосибирский технологический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Новосибирск*

Управление затратами предполагает совместную реализацию всех управленческих функций предприятия.

Специфической маркетинговой особенностью предприятий сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) является их географическая закреплённость, обусловленная сегментированием рынка сферы деятельности по географическому принципу, то есть каждый субъект сферы ЖКХ работает на определенной территории. Следует отметить, что такие субъекты, как ресурсоснабжающие организации (энергоснабжающие, водоснабжающие), предоставляющие коммунальные услуги, то их рынок охватывает, как правило, область в целом, а сами ресурсоснабжающие организации выступают монополистами на своем рынке, так как они не



имеют конкурентов и устанавливают цены единолично с учетом государственных регламентов. Если субъекты сферы ЖКХ предоставляют перечень жилищных услуг, то их рынки сбыта имеют географическое распределение, но с более мелкими сегментами.

Управляющие компании ЖКХ, являющиеся главными организаторами процесса предоставления жилищных услуг, функционируют на территориях, ограниченных районом населенного пункта (города), который они получают в управление на основании результатов проведенного конкурса по выбору управляющей компании. На своем районном рынке управляющие компании сферы ЖКХ в какой-то степени являются монополистами, так как принятые объекты на обслуживание в результате проведенных выборов формируют сегмент их рынка, который остается постоянным в течение длительного времени. Потеря части объектов возможна, что связано с неудовлетворенностью потребителей качеством предоставления услуг, но этот процесс не происходит мгновенно [1].

Учитывая вышеназванные особенности формирования рынка услуг субъектов ЖКХ, следует обратить внимание и на то, что спрос в этой сфере в силу названных причин является более или менее стабильным в краткосрочном периоде и имеет свойство изменяться только при уходе домохозяйств с обслуживания из управляющей организации или при поступлении новых, что указывает на простоту прогнозирования. Данный факт существенно упрощает процедуру формирования планов продаж и, как следствие, планирование производственных программ в большинстве случаев.

Характерной особенностью предприятий ЖКХ является и относительно постоянный ассортимент основных услуг, если не брать во внимание наблюдающиеся в последнее время расширения в области перечня сопутствующих услуг, которые предопределяют незначительное увеличение общего объема продаж, что также упрощает процедуру формирования сбытовых и производственных программ в сфере ЖКХ.

Что касается стимулирования сбыта, то здесь также есть свои особенности. Как отмечено ранее, конкуренция может иметь место быть только на рынке жилищных услуг, т.е. среди управляющих и подрядных организаций. Ресурсоснабжающие организации (далее РСО) являются монополистами и поэтому рынок коммунальных услуг можно назвать неконкурентным. Это говорит о том, что серьезно воздействовать на расширение рынка могут только субъекты, оказывающие жилищные услуги (управляющие и подрядные организации) и то только в долгосрочной перспективе, повышая уровень качества оказания услуг и вытесняя с рынка недобросовестных конкурентов, занимая тем самым их географические сегменты. Субъекты, оказывающие коммунальные услуги (РСО), могут



прямо воздействовать не на расширение рынка сбыта, а на объем продаж за счет управления ценами и то незначительно в общей массе. Так, к примеру, понижение тарифов на электроэнергию приведет к росту объемов потребления.

Характеризуя схемы делового сотрудничества предприятий ЖКХ, можно отметить следующее: в сфере оказания жилищных услуг производственно-коммерческие отношения выстраиваются между управляющей организацией и подрядными организациями, специализирующимися на выполнении (оказании) одной или нескольких работ (услуг). Между потребителями и управляющей организацией заключается договор на управление и обслуживание объектом. Между управляющей организацией и подрядными организациями заключаются договоры подряда. Как правило, эта схема договорных отношений предполагает аккумуляцию доходов по всему жилому и нежилому фонду в управляющей организации и последующее распределение их транзитом подрядным организациям. Взаимоотношения между управляющей и подрядными организациями рассмотрим на примере конкретной управляющей компании, функционирующей в Советском районе г. Новосибирск (рис. 1). Под подрядными организациями в данном случае подразумеваются ООО «Сибирская Лифтовая Компания», ФГУП «Управление энергетики и водоснабжения», ООО «Сибирская генерирующая компания», МУП «Горводоканал», АО «Новосибирскэнергосбыт».



Рисунок 1 – Основная схема сотрудничества в сфере оказания жилищных услуг. Источник: составлено автором

Общая исходная схема взаимодействия основных субъектов в сфере ЖКХ представлена на рис. 2.

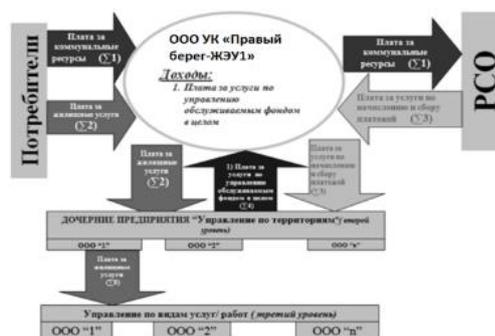


Рисунок 2 – Общая исходная схема взаимодействия всех основных субъектов в сфере ЖКХ. Источник: составлено автором

Как видно из рис. 2, через управляющую организацию проходят денежные потоки в подрядные организации и РСО, из которых удерживается плата за услуги по управлению и плата за услуги по начислению платежей соответственно, что является особенностью данной схемы. Надо отметить, что в последнее время РСО все больше уходят от традиционной схемы по причине того, что управляющие компании ЖКХ задерживают перечисление денежных средств, полученных от конечных потребителей и принадлежащих РСО. Сегодня РСО предпочитают переходить на прямые расчеты с конечными потребителями и тем самым исключается зависимость от управляющих организаций. Таким образом, в большинстве случаев в процессе осуществления расчетов за приобретенные услуги конечные потребители непосредственно контактируют с двумя субъектами: управляющими организациями и с РСО.

Помимо того, следует отметить, что реализация маркетинговой стратегии предприятия ЖКХ связана с затратами на её реализацию, размер которых зависит от масштаба предприятия. Помимо экономического эффекта, увеличение масштабов деятельности предприятия может привести к росту затрат. Отрицательный эффект от расширения объемов деятельности и рынка охвата возникает вследствие следующих факторов:

1. С ростом размера предприятия увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, замедляется скорость принятия решений, что совершенно необходимо для быстрого реагирования в условиях рынка на изменение спроса для получения конкурентного преимущества.

2. Снижается эффективность взаимодействия между отдельными подразделениями предприятия, теряется ее гибкость, что может отрицательно сказаться в условиях рынка на её общем состоянии дел.

3. В отдельных подразделениях предприятия возникают локальные интересы, противоречащие интересам управляющей организации в целом.

Согласно действующему законодательству к расходам предприятия ЖКХ относят расходы на содержание подъезда; по проведению ремонта жилого помещения; по проведению текущего ремонта общего имущества;



по проведению капитального ремонта; на содержание придомовой территории [2, с. 102].

Данные расходы формируются исходя из тарифов, установленных собственниками жилья, и включаются в состав прямых затрат. Следовательно, затраты на маркетинговую деятельность в этот перечень не входят и включаются в состав прочих расходов.

Согласно пп. 27 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ к прочим расходам относятся затраты на текущее исследование конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров (работ, услуг).

Расходами признаются затраты, если они (ст. 252 НК РФ) экономически оправданы; подтверждены документами, которые оформлены в соответствии с законодательством РФ либо обычаями делового оборота; произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода [3].

Таким образом, затраты на маркетинговую деятельность можно отнести к расходам по налогу на прибыль, если они отвечают перечисленным условиям.

Особо следует отметить, что НК РФ не содержит понятия расходы на маркетинговую деятельность. В практической деятельности предприятия ЖКХ к затратам на маркетинговую деятельность относят:

расходы на рекламу (размещение информации о предприятии, ее услугах в средствах массовой информации, на специализированных площадках или различных рекламных носителях);

директ-маркетинг (почтовая и электронная рассылка, использование сети распространителей и т.д.);

затраты на стимулирование сбыта (участие в ярмарках, проведение конкурсов и лотерей, презентация новых видов услуг);

расходы на маркетинговые исследования (сбор информации о рынке сбыта услуг, конкурентах предприятия и т.д.).

При этом расходы на рекламу в соответствии с НК РФ подразделяются на нормируемые и ненормируемые. Согласно п. 4 ст. 264 НК РФ к рекламным расходам относятся:

изготовление рекламных брошюр и каталогов, содержащих информацию о реализуемых товарах, выполняемых работах, оказываемых услугах, товарных знаках и знаках обслуживания и (или) о самой организации;

участие в выставках, ярмарках, экспозициях;

оформление витрин, выставок-продаж, комнат образцов и демонстрационных залов;

уценка товаров, полностью или частично потерявших свои первоначальные качества при экспонировании;



рекламные мероприятия через СМИ (в том числе объявления в печати, передачи по радио и телевидению) и телекоммуникационные сети;

световая, иная наружная реклама, включая изготовление рекламных стендов и рекламных щитов.

При этом нормированные расходы на рекламу не должны превышать один процент выручки от реализации [3, п. 4 ст. 264].

Исходя из вышеизложенного, сделан вывод, что для обоснованного подтверждения расходов на маркетинговую деятельность, организации целесообразно разработать маркетинговую политику, в которой прописать состав затрат на её проведение.

Маркетинговая политика – это основной документ, которым организация ЖКХ будет руководствоваться в своей деятельности при продвижении услуг на рынок, а также для поддержания интереса собственников жилья к уже существующим на рынке услугам. В маркетинговой политике следует прописать конкретные программы и виды маркетинговых мероприятий, на которые будет выделено финансирование, в соответствии с установленными критериями, по которым будет определяться эффективность проведенных мероприятий.

Таким образом, масштаб деятельности предприятия влияет не только на затраты, с ней связанные, но и увеличивает расходы на маркетинговую деятельность. При этом, географическое расположение организации ЖКХ и охват рынка оказываемых услуг являются выражением плотности расположения собственников жилья, а, значит, расстояний между ними; а расходы при осуществлении коммунальных услуг часто не зависят от ее объема, что делает обслуживание крупных клиентов более рентабельным, чем мелких.

Список использованных источников:

1. Шулепина, С.А. Анализ существующей системы затрат в управляющих организациях ЖКХ / С.А. Шулепина, К.А. Величко // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (54). – URL: <https://naukarus.com/analiz-suschestvuyushey-sistemy-zatrat-v-upravlyayuschih-organizatsiyah-zhkh> (дата обращения 10.05.2022).

2. Симаворян, А.С. Анализ затрат управляющих компании многоквартирных домов / А.С. Симаворян // Аллея науки. – 2019. – Т. 1. – № 1 (28). – С. 101-104. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37043061> (дата обращения 10.05.2022).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.05.2022) – URL: [https:// www.consultant.ru/](https://www.consultant.ru/) (дата обращения 10.05.2022).

© Воронина Н.И., Алёшин В.А., 2022

УДК 338.242.4

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ



И ПЕРСПЕКТИВЫ АДАПТАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ

Алимина И.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет», Санкт-Петербург

Малый бизнес играет важную роль в динамичном развитии экономики. Для стимулирования развития сектора малого предпринимательства государство оказывает помощь посредством инструментов государственного регулирования. Государственное участие, степень которого выражена в стратегии и инструментах регулирования, должно составлять целостный, а главное эффективный, механизм, способствующий поддержанию благоприятного предпринимательского климата. Некорректно же сформированный механизм приводит к тому, что возникают препятствия в виду: возможностей ведения бизнеса, бюрократической среды, большого количества проверок и т.д. Поэтому необходимость изучения вопросов развития малого бизнеса очевидна.

Все страны движутся разными путями в направлении достижения необходимого уровня развития малого бизнеса. Создавая условия наибольшего содействия развитию сектора малого бизнеса, предпочтение отдается тем направлениям деятельности, которые приносят наивысший социально-экономический эффект в стране или регионе.

Для возможности выявления факторов, которые наиболее благотворно влияют на деятельность малого бизнеса и увеличения его вклада в экономику России, в первую очередь следует оценить текущее состояние малого бизнеса. Так, России характерны следующие характеристики: преимущественно микробизнес, половина индивидуальных предпринимателей стабильно ликвидируются (по статистике до пандемии коронавируса); тенденция сокращения субъектов; отсутствие высокотехнологичного оборудования; нехватка опыта принятия управленческих решений у руководителей бизнеса. Таким образом, несмотря на существующие меры поддержки, находящие свое отражение в разных направлениях, а именно: в существующей системе налогообложения для малого бизнеса, в льготном и доступном кредитовании субъектов малого бизнеса, в допуске к госзакупкам, в организации инфраструктуры поддержки, не позволяют в полной мере добиться существенного эффекта [1].

Мы можем сделать вывод, что продержаться «на плаву» российскому малому бизнесу сложно. И это вопрос не только начала бизнеса, но и «качества бизнеса». То есть, открыть бизнес стало намного легче,



упрощается (правда очень неохотно и медленно) система налогообложения, становятся доступнее кредиты, но проблема уже обстоит с отсутствием «экосистемы» для функционирования бизнеса – нет налаженных экономических и кооперационных связей, сотрудничества с крупным бизнесом и т.д.

Сектор малого предпринимательства в первую очередь зависит от экономической ситуации внутри страны и регионах, а во-вторых – от готовности предпринимателей к экономической ответственности принятия рисков на себя. И вот, чтобы понимать природу второго, следует разобраться со сложившимися особенностями и предпосылками, которые либо подталкивают, либо отталкивают предпринимателей.

В большинстве развитых стран и даже в ведущих странах с переходной экономикой в малом и среднем бизнесе не только занята значительная часть рабочей силы, но и на них приходится значительная доля ВВП. Среди теорий, объясняющих слабое развитие малого бизнеса в России, лидирующее место занимает гипотеза о предпосылках, связанных с историческими условиями, которые не способствовали развитию предпринимательской культуры. Такой теории придерживается, например, теория Кильгрена, которая предполагает, что 70 лет коммунистической диктатуры повлияли на поведение российского бизнеса [3].

Также, следует заметить, что на протяжении всей истории предпочтение отдавалось крупным субъектам – большим предприятиям. Такая государственная политика сохраняется и по сей день. В настоящее время, несмотря на расширенные механизмы поддержки государством, малый бизнес остается уязвимой экономической категорией. Навык кооперирования, приобретенный в дореволюционный период и 90-е года, был утрачен. Восстановление же носит медленный поступательный характер, доля в ВВП страны сохраняется на небольшом уровне (около 20%). «Борьба» с теневым сектором, то есть, по сути, скрытым малым бизнесом, не приводит к значимым изменениям, а планы на увеличение доли малого бизнеса в экономике свыше 40% рискуют остаться только мечтами. Из всего можно сделать вывод, что только внешние регуляторные факторы не смогут вызвать подъема, проблема кроется в растерянной предпринимательской культуре и осознании значимости малого бизнеса для экономики страны. За очень продолжительное время потенциальные предприниматели, которые могли бы организовать свое дело, не получили необходимых знаний о бизнесе и навыков, и потенциал, накопленный до этого, был растерян [2].

Из всего, можно говорить о том, что система, сложившаяся за все время небольших взлетов и сильных падений малого бизнеса, оказала существенное влияние на то, что мы имеем сегодня. Общество наравне с государством, которые получили свои характеристики за всю историю,



обусловили ряд особенностей, которые являясь предпосылками, сказались на получившейся картине, придали свои окраски.

Россия идет своим уникальным путем, но все же перенимать успешные практики, которые потенциально будут содействовать развитию, является не признаком слабости, а символом мудрости. Рассмотрим уже имеющиеся практики зарубежных стран по поддержке субъектов малого бизнеса. Исходя из опыта стран, где малый бизнес стабильно развивается на протяжении ни одного десятка лет, мы можем говорить о том, что государственная политика, направленная на поддержку малого бизнеса, есть отдельное системное направление социально-экономической политики государства. Государственная же поддержка обладает общими чертами, которые заключаются в упрощенных процедурах регистрации новых субъектов, в комплексе консультационно-образовательных программ поддержки, в стимулировании совместной деятельности с другими участниками рынка – крупными и средними компаниями.

В ходе исследования были проанализированы меры стимулирования развития малого бизнеса, которые могут быть адаптированы в российской практике, а именно:

стимулирование участия частных инвесторов в поддержке малого бизнеса и выдача льготных кредитов для предприятий, производящих товары местного использования (опыт Германии) [4];

прогрессивная шкала налогообложения по налогу на прибыль для малых форм предпринимательства, участие малого бизнеса в решении социальных проблем совместно с местными администрациями, финансирование программ профессионального обучения (опыт Великобритании) [6];

взаимодействие субъектов малого бизнеса с исследовательскими институтами в производстве технологий, поощрение НИОКР (опыт США) [6];

привлечение венчурного капитала, расширенные возможности местных властей в определении льгот, бесплатная технологическая поддержка и предоставление научно-технических разработок (опыт Китая) [6];

для определенных видов деятельности увеличенный срок налоговых каникул до 15 лет, облегченные бюрократические процессы, в высокотехнологичных отраслях поощряется совместное участие нескольких предприятий (кооперация), предоставление доступа к производственному оборудованию для инновационных малых предприятий (опыт Сингапура) [5].

В заключение хочется отметить, что развитие малого бизнеса не проходит в вакууме. Если культура правительства, образования, регулирующих органов, банков, корпоративного сектора не благоволит



малому бизнесу, тогда сектору будет трудно выжить и расти. Поэтому среда заинтересованных сторон должна быть такой же «предпринимательской», как и сам сектор.

Список использованных источников:

1. Никонов В.А. Государственная поддержка предпринимательства в развитых странах и адаптация опыта в России // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. - 2017. - № 1. – 244-249.

2. Юдин Н.С. Перспективы адаптации зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9 . – №12. - С. 206-214.

3. Kihlgren Alessandro «Small Business in Russia- Factors that Slowed its Development: An Analysis. Communist and Post-Communist Studies 36 (2003): 193-207.

4. URL:<https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/EN/Broschueren/Facts-and-Figures-Start-ups-and-entrepreneurial-spirit-in-Germany.pdf? blob=publicationFile> (Дата обращения: 20.04.2019) – Сайт предпринимательства в Германии. Стартапы и предпринимательский дух в Германии

5. URL: <https://mybusiness.singtel.com/techblog/government-grants-help-singapore-small-business-2017-update> (Дата обращения: 20.04.2019) - Сайт универсального портала для малых и средних предприятий в Сингапуре Singtel my Business

6. URL: www.mspbank.ru/ru/analytical_center/ (Дата обращения: 20.04.2019) – Сайт аналитического центра МСП банка

© Алимина И.А., 2022



УДК 658.5.012.1

ОСОБЕННОСТИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ПОВЕРХНОСТИ ШВЕЙНОГО МЕХОВОГО ИЗДЕЛИЯ В ЦИФРОВОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Али к.К., Швайбович А.В., Гусева М.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Экономический кризис последнего десятилетия негативно повлиял на развитие меховой отрасли промышленности. Отрицательными последствиями периода пандемии являются сокращение поголовья пушных зверьков, снижение качества пушно-мехового полуфабрикатов, спад производства одежды из меха на фоне снижения потребительского спроса. В период локдаунов бурное развитие получила интернет-торговля. Швейные предприятия, работающие с мехом, активно стали представлять свою продукцию в интернет-пространстве. Для стратегического управления ассортиментом [1], многие крупные и мелкие фирмы организовали через свои сайты реализацию готовой продукции и прием заказов на изготовление. Однако, представление и продажа меховых товаров посредством онлайн торговли не столь успешна, как изделий из текстиля. Мех – дорогостоящий материал, и, прежде чем совершить покупку меховой одежды, любой потребитель, независимо от уровня доходов, стремится оценить выбранную вещь в натурном ее воплощении. Современные полотна синтетического меха являются достоверными аналогами натурального меха. Изделия из синтетического меха популярны среди потребителей всех возрастных категорий. Процесс проектирования такой одежды подчиняется типовым алгоритмам проектирования одежды из текстильных материалов.

Перспективный вектор развития отрасли – внедрение цифровых технологий визуализации образов проектируемой одежды. Современные выпускники вузов получают навыки работы в графических программах, позволяющих генерировать виртуальный аналог натурному изделию, причем, пользователи САПР могут в интерактивном режиме внести любые изменения в проект. Данный инструментарий удобен при удаленном коммуникативном взаимодействии с клиентами швейных предприятий [2]. В статье представлен опыт коммуникации с клиентами виртуального ателье по применению графической САПР CLO3D для визуализации сложнофактурной поверхности проектируемой одежды, изготовленной из синтетического меха.

История меха берет свое начало с глубокой древности и насчитывает сотни тысяч лет. На протяжении всего периода существования на меховую



отрасль оказывают влияния различные факторы. Так, под давлением обществ по защите животных, начиная с 1980-х, натуральный мех, некогда ранее считавшийся символом роскоши и статуса, постепенно теряет свои позиции. В настоящее время актуален глобальный тренд – экологичность и этичность по отношению к живой природе. Следуя этой тенденции, потребители, а значит, и производители отказываются от натурального меха. Модные дома по-прежнему предпочитают искусственный мех натуральному, поддерживая тем самым эко-тренд. Так, Saint Laurent и Brioni прекращают использование меха животных, начиная с осенней коллекции 2022 года. Эти бренды стали последними марками конгломерата Kering, которые отказались от использования натурального меха.

Современные технологии воздействия на структуру пушно-мехового полуфабриката влияют на ускорение сменяемости модных коллекций меховых изделий и наполнение мехового рынка искусственными материалами, аналогичными натуральному меху [3]. По своим эстетическим и теплозащитным свойствам современный искусственный мех почти ничем не уступает натуральному. При изготовлении синтетического меха используют материал на трикотажной основе, тканый (двухполотный), клеевой и тафтинговый (тканепрошивной) материалы. Трикотажные полотна изготавливают, ввязывая в основу пучки или петли ворсовых нитей. В основе тканых полотен три нити: утка, основы и ворса. При таком способе два слоя ткани, соединенные между собой протяжками ворсовых нитей, разрезают. Для получения тафтингового полотна основу прошивают ворсовой нитью, которую затем разрезают. Клеевое полотно, состоит в наклеивании ворса к тканевой основе. Данный метод не отличается большой долговечностью. Для закрепления ворса при изготовлении искусственного меха первыми тремя способами производят обработку основы. Затем мех стригут, окрашивают, подвергают термообработке, в результате чего нити приобретают разную структуру, имитирующую ость и подпушку природного меха [4].

Синтетический мех отличается относительно небольшой массой, хорошей драпируемостью, что очень востребовано при проектировании, обладает более низкой стоимостью по сравнению с натуральным мехом, что формирует ценовую привлекательность изделий.

Современные искусственные материалы, визуально имитирующие свойства волосяного покрова меха [5], обладают набором качеств, близким к основным показателям качества натурального меха и могут вполне выступать в качестве его аналога. Анализ ассортимента меховой одежды, представленной на рынке России, показал, что изделия из натурального меха и синтетических аналогов сопоставимы по популярности. Такая коллаборация объяснима господством новых модных тенденций. На торговых и подиумных площадках широко представлены изделия из



крашенного натурального меха. Причем цветовое решение таких моделей бывает от классического (черный, серый коричневый) до креативного (красный, синий, желтый и др.). Такое дизайнерское колористическое решение сближает визуальные свойства одежды, изготовленной из пушнины и синтетики [6].

Процесс проектирования одежды на современном этапе полностью автоматизирован. Вектором развития признано внедрение стадии трехмерной визуализации образа разрабатываемой модели. Такой способ подачи позволяет на любой стадии проектных работ получить симуляцию посадки и поведения материалов из конфекцион-пакета изделия, и в соответствии с пожеланиями клиентов, внести корректировки в дизайн изделия и проектную документацию. В качестве инструмента визуализации эстетических и геометрических свойств волосяной поверхности натурального меха и синтетического аналога выбрана графическая среда САПР CLO3D. Объектами исследования стали пушно-меховой полуфабрикат кролика и ворсовый материал, имитирующий волосяной покров меха кролика (производства Китая). Анализ геометрических параметров волосяного покрова шкурки и ворса материала показал метрическое сходство длины волосков: длина ворса составила 40 мм, средняя длина направляющих волосков шкурки – $38+0,6$ мм. Анализ густоты волосяного покрова пушного полуфабриката выявил параметры в 10-20 тыс. шт./см². Густота ворсового покрова мехового имитатора значительно ниже 342 шт./см².

Для оценки потребителями геометрических и тактильных свойств исследуемых образцов проведен мониторинг среди респондентов. Установлено, что визуальное и тактильное восприятие респондентами обоих образцов меха схоже, на что непосредственно повлияли такие свойства как шелковистость и мягкость волосяной поверхности, цвет, легкая извитость волосков и ворса.

Первым опытом визуализации волосяной поверхности меха стала работа художников анимации [7]. Дизайнеры мультипликации установили, что в графических программах для достоверности изображения необходимо первоначально создавать матрицы элементарных волосков задавая такие характерные свойства виртуальному волосу как длина извитость цвет, блеск. Затем многократным повторением элементарной матрицы в трехмерном пространстве получают волосяную (ворсовую) поверхность.

В САПР CLO3D для визуализации геометрических свойств меховой поверхности применимы инструменты Normal map (фактура), Color (цвет), Texture (текстура), а также Fur parameters Variance: Length (длина), Thickness (толщина), Direction (изгиб), Glossiness (блеск) и другие (рис. 1).



Рисунок 1 – Пример визуализации поверхности мехового изделия и окна программы с выбором параметров

Эксперимент по тестированию инструмента Curl по визуализации извитости волосяного покрова показал, что варьированием параметров Radius и Number можно получить различные по восприятию модели ворсовой/волосяной поверхности (рис. 2), характерные для натурального и синтетического меха.



Рисунок 2 – Визуализация свойств меха

В ходе тестирования программы CLO3D получены числовые и визуальные характеристики для основных видов меха [8], используемого в промышленном изготовлении меховой одежды и изделий из ворсовых полотен. Преимуществом проектирования меховой одежды в графических программах с модулем визуализации является высокая достоверность изображений и интерактивность эскизирования и конструирования. Проектировщик получает возможность непрерывно сравнивать параметры трехмерных объектов и шаблонов конструкции. Кроме того, визуальная информация применима в онлайн общении дизайнера и заказчика проекта (рис. 3). Клиент может оценить качество разработки без отшива опытного образца, что значительно оптимизирует процесс, поскольку высокая стоимость меха не позволяет многократно макетировать изделия на стадии проекта.



Рисунок 3 – Варианты визуализации изделия с меховыми деталями

Доступность цифровых инструментов конструирования и эскизирования в виде трехмерных САПР – знаковое достижение в отрасли. Дальнейший вектор развития данного направления может быть направлен на оптимизацию инструментария САПР для повышения достоверности визуальной информации и оперативности внесения модельных изменений на основе коммуникаций с клиентами предприятий.

Список использованных источников:

1. Оленева О.С., Серых Т.С. Стратегические методы управления ассортиментом. // В сб. мат. Междунар. науч.-техн. конф.: «Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (ИННОВАЦИИ - 2014)», 2014. - С.21-23.



2. Глебова Т.Г., Чистякова А.И., Рогожин А.Ю. Особенности коммуникативного общения с клиентами виртуального «fast fashion» ателье // В Сборнике материалов Всероссийской конференции молодых исследователей «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации «Социальный инженер-2019»: сборник материалов – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2019. С. 86-90.

3. Гусева М.А., Андреева Е.Г., Гетманцева В.В., Петросова И.А. Технологии воздействия на структуру меха для управления конструкторско-технологическими свойствами изделия// Материалы и технологии. - 2019, № 2 (4). - С.27-39.

4. Harper C. I found myself inside her fur// Textile: The Journal of Cloth and culture. - 2008, Vol.6, Is.3. - P.300-313.

5. Новиков М.В., Гусева М.А., Андреева Е.Г. Исследование свойств натурального и искусственного меха длинноволосых видов для confeccionирования// Новые технологии и материалы легкой промышленности. XVI Всероссийская научно-практическая конференция с элементами научной школы для студентов и молодых ученых. Сборник статей. -2020. С. 189-195.

6. Гусева М.А., Колташова Л.Ю., Андреева Е.Г., Алибекова М.И. Анализ современного развития меховой моды// Костюмология. – 2020, Том 5, №1. – С.10.

7. Lengyel J., Praun E. Finkelstein A., Hoppe H. Real-time fur over arbitrary surfaces// In SI3D '01 Proceedings of the 2001 symposium on Interactive 3D graphics. - New York, NY: ACM, 2001. P.227-232.

8. Гусева М.А., Андреева Е.Г., Белгородский В.С., Али к. К., Балакирев Н.А. Разумеев К.Э. Инструменты визуализации эстетических и геометрических характеристик пушно-меховых полуфабрикатов / Свидетельство о рег. БД 2021622735. Оpubл. 01.12.2021, бюл. № 12.

© Али к.К., Швайбович А.В., Гусева М.А., 2022



УДК 338.12

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

Амелёхина К.Г.

Научный руководитель Ильин С.Ю.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Москва*

Сложившийся хозяйственный механизм в последние семь десятилетий, равных периоду, в котором произошел качественный научно-технический скачок в развитии общества, символизирует переход к усложнению ведения предпринимательства в связи с диверсификацией бизнес-процессов, необходимой для мультипликации доходов и прибыли как важнейшего фактора получения предельной (максимальной) финансовой выгоды и лидерских позиций в рыночных сегментах. Без учета и анализа этих изменений, являющихся неотъемлемой частью современной рыночной конъюнктуры, достижение отмеченных выше показателей нереально, поскольку они прочно влились в систему объективных экономических законов, воздействующих на результат и затраты субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность [2]. Отталкиваясь от данной конъюнктуры, автор преследует цель сформировать перечень отвечающих ей тенденций функционирования предпринимательства в инновационных условиях и видит их в кооперации (сотрудничестве) между его субъектами, позволяющей достигать им конечные желаемые ориентиры качественным (ресурсосберегающим) способом, к структурным элементам которой в настоящее время относятся:

1. Научно-техническое взаимодействие. Оно представляет собой совместную разработку научно-технических мероприятий, взаимный обмен научно-техническими достижениями, хозяйственным опытом и подготовку высококвалифицированных кадров [1, 8, 9, 10]. Ключевая роль здесь принадлежит совместным консультациям по вопросам разработки научно-технической политики, прежде всего, в областях кадрового, инвестиционного, инновационного менеджмента, составляющих ядро современной схемы управления производительными силами, совместным разработкам долгосрочных научных прогнозов, касающихся спроса и предложения на товары и услуги, труд, капитал, совместному планированию решений важных научно-технических проблем, где особое место занимает цифровизация экономики ввиду ее глобализации и дифференциации форм денежных расчетов, совместным теоретическим и прикладным исследованиям по вопросам коммерциализации



производственно-сбытовых, инвестиционных программ, совместной подготовке научно-технической документации, включающей в себя стандартизацию, патентование разработок коммерческих проектов, совместному обучению и повышению квалификации работников. Среди перечисленных форм научно-технического взаимодействия наибольшим успехом на сегодняшний день пользуется лицензирование, интегрирующее теснее всех остальных форм сотрудничество между предпринимательскими субъектами за счет своей не только экономической, но и юридической силы.

2. Инжиниринговое взаимодействие. Инжиниринг предназначен для оказания комплекса коммерческих услуг по подготовке и обеспечению выпуска и сбыта продукции, строительству и обслуживанию производственных объектов и объектов сферы обращения: технические консультации, строительный, инвесторский, технический надзор, проектирование новых технологий, техническое содействие в проведении внедренческих, испытательных операций, утилизации морально устаревшего оборудования, переработки сырья с использованием оригинальных технологий [4].

3. Лизинговое взаимодействие. Лизинг гарантирует долгосрочную аренду инвестиционных объектов (машин и оборудования, транспортных средств, зданий и сооружений и т.п.), договором которой может быть предусмотрен последующий полный переход вещных прав (владения, пользования, распоряжения) от арендодателя к арендополучателю [5]. Он дает возможность второй стороне сделки получать требующиеся инвестиционные объекты без существенных единовременных расходов и избегать потери в производительности, вызванные их моральным устареванием. Типичные его формы – финансовый и операционный лизинг. При финансовом лизинге арендная выплата производится в течение периода действия сумм, покрывающих всю амортизационную стоимость инвестиционного объекта, при операционном лизинге она короче его амортизируемого периода.

4. Международный маркетинг. Он применяется при купле-продаже товаров и услуг и иных благ (экспорте и импорте продукции, эмиграции и иммиграции рабочей силы, донорстве и реципиентстве капитала в форме международного инвестирования и международного кредитования). Причина его развития в глубоком внутреннем насыщении объектами купли-продажи и стремительное возрастание в них потребностей зарубежного общества, острая внутренняя конкуренция, стремление предпринимателей расширить степень своего влияния в рыночных сегментах. Инструментами его реализации выступают международные перевозки, международное страхование, таможенные расчеты, контингентирование, антидемпинговые меры, международные валютные расчеты, а формами реализации –



совместные предприятия и транснациональные корпорации, в том числе транснациональные банки [3].

5. Международная инфраструктура. Она нужна для ускорения перемещения товаров и услуг, рабочей силы, капитала через государственные границы и, соответственно, быстрого завершения реализации коммерческих программ. Вместе с транспортными системами в ее развитии на современном историческом этапе незаменимы информационные коммуникации, построенные на передовых цифровых технологиях, помогающих предпринимателям беречь время и, тем самым, экономить ресурсы [6, 7].

Все сформулированные автором тенденции функционирования предпринимательства актуальны сейчас и не лишатся своей хозяйственной значимости в краткосрочной и долгосрочной перспективе ввиду соответствия закономерностям приспособления человечества к диалектическим преобразованиям, как известно, не знающим пространственных и временных границ, отличающимся непрерывностью хода естественных эволюционных и революционных процессов. Придерживаясь их содержания, предприниматели реализуют на практике разработанные бизнес-идеи наиболее рациональным путем и не допустят упущения финансовой выгоды, за счет чего, добьются оптимальных показателей деятельности и самого благоприятного положения, позволяющего по сравнению с конкурентами чувствовать себя полностью экономически защищенными и уверенными в непоколебимости завоеванных рыночных позиций.

Проинтерпретированные тенденции наглядно раскрывают закономерности, оперируя которыми предприниматели осуществляют свою деятельность при действующем хозяйственном механизме. Знания их сущности и содержания служат для этих экономических субъектов надежным буфером от несения незапланированных денежных потерь и предпосылками к устойчивому финансовому состоянию, высокой конкурентоспособности в течение длительного хозяйственного цикла, лидерской прочности в постоянно усложняющейся бизнес-среде. В свою очередь, успешное функционирование предпринимательства, построенного на соблюдении инновационных условий, приведет к расширению возможностей государства развивать национальную экономику и поднимать ее международный авторитет на новый качественный уровень.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Показатели корпоративного взаимодействия как способ оценки деятельности корпорации // Инновационные технологии в текстильной и легкой промышленности. – 2014. – С. 363.



2. Зернова Л.Е., Михайлов Н.В. Факторы, влияющие на эффективность деятельности организации // Наука и инновации. – 2017. – С. 74.
3. Ильин С.Ю. Маркетинг. – Ижевск, 2013. – 88 с.
4. Ильин С.Ю. Основы коммерческой деятельности. – Ижевск, 2013. – 82 с.
5. Ильин С.Ю. Финансы организаций (предприятий). – Ижевск, 2013. – 44 с.
6. Ильин С.Ю. Эффективность использования оборотного капитала // Транспортное дело России. – 2020. – № 5. – С. 42-43.
7. Ильин С.Ю. Интенсификация использования оборотного капитала // Транспортное дело России. – 2020. – № 5. – С. 117-118.
8. Ковтун М.А. Региональная экономическая политика в области инновационных технологий в управлении ресурсами // Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2019). – 2019. – С. 157-159.
9. Пришляк Е.А., Нефедова Л.В. Инновационная активность российских предприятий легкой промышленности // Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием промышленности» III Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук». – 2021. – С. 195-199.
10. Пришляк Е.А., Радько С.Г. Перспективы реализации инновационных практик промышленными предприятиями России // Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием промышленности» III Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук». – 2021. – С. 200-206.

© Амелёхина К.Г., 2022

УДК 657.7

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Арсентьева К.М.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Роль и значение аудита в современной системе экономических отношений постоянно возрастает. Потребность в нем связана с развитием рыночных отношений и возникновением необходимости в достоверной экономической информации о финансовом состоянии субъектов хозяйствования, обеспечивающей интересы экономической безопасности



государства, собственников, акционеров, инвесторов, кредиторов и других заинтересованных лиц. Возникновения аудита и последующего его развития явилась необходимостью предоставления независимого мнения в отношении достоверности данных финансовой отчетности. Для улучшения качества и эффективности деятельности той или иной организации, для выявления нарушений и проверки выполнения требований нормативно-правовых актов в Республике Беларусь проводится обязательный аудит.

Итак, обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности – аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, который является обязательным в соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности» и другими законодательными актами Республики Беларусь [1, ст. 17].

Проведение обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности установлена ст. 22 Закона «Об аудиторской деятельности» и другими законодательными актами Республики Беларусь.

Ежегодно проводится обязательный аудит годовой индивидуальной и консолидированной (в случае ее составления) бухгалтерской и (или) финансовой отчетности, составленной в соответствии с законодательством Республики Беларусь [1, ст. 22] акционерных обществ, обязанных согласно законодательству раскрывать информацию об акционерном обществе в соответствии с законодательством о ценных бумагах; Национального банка Республики Беларусь; банков, банковских групп, банковских холдингов; бирж; страховых организаций, страховых брокеров; резидентов Парка высоких технологий; организации, осуществляющей гарантированное возмещение банковских вкладов (депозитов) физических лиц; профессиональных участников рынка ценных бумаг; акционерных инвестиционных фондов; управляющих организаций инвестиционных фондов; специальных финансовых организаций; иных юридических лиц, у которых объем выручки от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) за предыдущий отчетный год превышает 500000 базовых величин (на тридцать первое декабря предыдущего отчетного года).

В соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 18 октября 2019 г. № 58 «О банке данных организаций, годовая отчетность которых подлежит обязательному аудиту» информация о факте проведения обязательного аудита отчетности представляется в Министерство финансов аудируемым лицом посредством заполнения анкеты, размещенной на официальном сайте Министерства финансов www.minfin.gov.by в разделе «Аудиторская деятельность».

Не проводят обязательный аудит годовой индивидуальной и консолидированной бухгалтерской и (или) финансовой отчетности [3] потребительские кооперативы и товарищества; производители и переработчики сельскохозяйственной продукции, которые перешли на применение единого налога для производителей сельскохозяйственной



продукции в порядке, установленном Налоговым кодексом Республики Беларусь; крестьянские (фермерские) хозяйства. Также имеются определенные условия освобождения от обязательного аудита за отчетный период:

годовая консолидированная (в случае её составления) бухгалтерская и (или) финансовая отчетность субъекта хозяйствования составлена в соответствии как с законодательством Республики Беларусь, так и МСФО;

за отчетный период проведен аудит годовой консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО.

Уклонение руководителя юридического лица или индивидуального предпринимателя от проведения обязательного аудита влечёт наложение штрафа в размере от пяти до тридцати базовых величин в соответствии со статьёй 12.31 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях [3].

Обязательный аудит годовой финансовой отчетности, составляемой в соответствии с МСФО, проводится только аудиторскими организациями, которые должны соответствовать следующим требованиям [2]:

наличие в штате аудиторской организации не менее трех аудиторов, для которых эта организация является основным местом работы, имеющих специальную подготовку в области МСФО, соответствующую условиям признания такой подготовки, установленным Аудиторской палатой по согласованию с Министерством финансов и Министерством образования;

прохождение аудиторской организацией не реже одного раза в три года внешней оценки качества ее работы с результатом, удовлетворяющим критериям, позволяющим оказывать аудиторские услуги по проведению обязательного аудита годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, согласно принципам осуществления Аудиторской палатой внешней оценки качества работы аудиторских организаций, аудиторов – индивидуальных предпринимателей, утвержденным Министерством финансов. Для целей включения в аудиторский реестр сведений о праве аудиторской организации оказывать аудиторские услуги по проведению обязательного аудита годовой финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, результат осуществления внешней оценки качества работы этой аудиторской организации согласовывается Аудиторской палатой с наблюдательным советом по аудиторской деятельности.

Обязательный аудит годовой бухгалтерской и (или) финансовой отчетности должен быть проведен не позднее 30 июня года, следующего за отчетным.

Аудиторское заключение по результатам обязательного аудита годовой бухгалтерской и (или) финансовой отчетности прилагается к этой отчетности.



Проведение обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации всегда предусматривает полный охват всей хозяйственной деятельности аудируемого лица без каких-либо исключений и ограничений. Несмотря на то, что независимый профессиональный аудит не может гарантировать 100% отсутствие ошибок в бухгалтерском и налоговом учете организации и не заменяет государственный контроль, он может значительно снизить негативные последствия налоговых проверок и в итоге, сэкономить материальные ресурсы организации, поскольку в ходе аудита будут обнаружены наиболее существенные налоговые риски.

Таким образом, необходимо внедрять новые технологии, процессы и явления во все сферы аудита:

разработать единую систему оценки качества аудита, которая будет состоять их системы внешнего и внутреннего контроля качества со стороны общественных объединений и включать множество факторов, влияющих на качество аудита;

содействовать разработке и внедрению внутрифирменных стандартов в аудиторских организациях и у аудиторов индивидуальных предпринимателей (далее ИП) для контроля качества аудита;

повышение технической оснащенности аудиторских организаций;

разработка и внедрение в практику работы аудиторских организаций и ИП стандартизированных методик, позволяющих адекватно оценивать аудиторский риск и существенность и повышающих эффективность работы аудитора.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12 июля 2013 г. № 56-З [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.by/upload/audit/acts/zakon_180719_229z.pdf. – Дата доступа: 27.03.2022

2. Контроль и аудит : учеб. пособие / В. Н. Лемеш. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск : Амалфея, 2021. – 312 с.

3. Обязательный аудит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ifrs.by/auditorskie-uslugi/obyazatelnyj-audit/>. – Дата доступа: 27.03.2022

© Арсентьева К.М., 2022



УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ НЕВОЗВРАТА КРЕДИТОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Арутюнян Арменак А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

С каждым годом потребительское кредитование становится все более популярным направлением банковской деятельности. Анализируя деятельность банков в России, можно отметить, что по уровню развития кредитных отношений с физическими лицами она отстает от банковских институтов экономически развитых стран [1-5]. Это связано в первую очередь со сложностью прогнозирования событий в будущем, так как выполнять точные прогнозы в России может не каждый экономический субъект.

Непредсказуемость и жесткие экономические санкции препятствуют долгосрочному кредитованию, банк сталкивается с проблемой в построении гипотез по поводу будущих событий [6-9].

Представим краткий анализ кредитных операций банков в России. Важнейшей предпосылкой наращивания объемов кредитования является достаточный уровень капитала кредитных организаций. Во втором полугодии 2021 года прирост кредитования во многом обеспечивался банками, принявшими на себя обязательства по расширению кредитования приоритетных отраслей экономики, субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), ипотечного жилищного кредитования, а также вложений в облигации субъектов Российской Федерации и ипотечные облигации.

В 2021 году наблюдался приток вкладов населения в банки, что свидетельствовало о сохранении доверия к банковскому сектору. Совокупный объем активов российских банков на 1 января 2021 года составил более 93,0 трлн. рублей. Ресурсная база кредитных организаций в 2021 году продолжала расширяться за счет средств на счетах клиентов.

Величина ссудной задолженности по России растет с каждым годом. Если на 01.01.2021 г. она составляла 10883931 млн. руб., то на 01.01.2022 г. она выросла и составила 12653937 млн. руб. Проведем анализ состава и структуры банковского кредита России по основным категориям заемщиков (табл. 1). По данным табл. 1 можно сделать вывод, что основной категорией заемщиков являются юридические лица, на их долю в разные годы приходится от 80 до 95% всех банковских кредитов.



Таблица 1 – Состав и структура банковского кредита по категориям заемщиков в целом по России (млн. руб.)

Показатель	01.01.2019г.	01.01.2020г.	01.01.2021г.	Изменения	
				2020/2019	2021/2020
Кредиты физическим лицам	958 009	1 275 512	2 019 902	317 503	744 390
Кредиты юридическим лицам	9 925 922	11 294 766	10 634 035	1 368 844	- 660 731

Ссудная задолженность физических лиц растет с каждым годом, что свидетельствует о буме на рынке потребительского кредитования. Рост объемов потребительского кредитования сопровождается выходом на рынок новых игроков, расширением ассортимента, улучшением качества и удешевлением предлагаемых потребителю услуг. Потребительский кредит предоставляется заемщикам, как в валюте РФ, так и в иностранной валюте. Как показывает практика, наибольшую долю составляют кредиты, выдаваемые в рублях.

Рассмотрим структуру ссудной задолженности физических лиц в зависимости от вида валюты (табл. 2).

Таблица 2 – Состав и структура кредитов физическим лицам в зависимости от вида валюты

Показатель	01.01.2019г.	01.01.2020г.	01.01.2021г.	Изменения	
				2020/2019	2021/2020
В рублях	861 362	1 128 325	1 676 510	266 963	548 185
В иностранной валюте	96 647	147 187	343 392	50 540	196 205

По данным табл. 2 видно, что ссудная задолженность в рублях и в иностранной валюте за период исследования увеличилась. Принимая во внимание увеличение курса иностранной валюты можно сделать вывод, что рублевой кредит заемщику обойдется дешевле. Одним из катализаторов сектора розничной торговли и эффективного использования кредитного портфеля банковского сектора на сегодняшний день остается использование потребительского кредитования. Анализируя рынок потребительского кредитования в России, прослеживается увеличение масштабов рынка частных займов, который составляет не более 10% ВВП. Примерно 60% заемщиков РФ вовремя погашают задолженность, остальная часть с выплатами задерживаются. Не возврат потребительского кредита происходит по множественным причинам, основной которой является забывчивость заемщиков. Поэтому необходимо постоянное напоминание заемщикам о предстоящем платеже. Около 20% заемщиков при получении потребительского кредита не смогли рассчитать свои финансовые возможности, и в дальнейшем вовремя оплачивать ежемесячные платежи.

С каждым годом наблюдается темп снижения зарегистрированных кредитных организаций. За исследуемый период увеличивается число кредитных организаций, у которых отозвал лицензию ЦБ РФ. Причинами отзыва лицензии могут быть: предоставление недостоверной отчетности,



недостаточность капитала, невыполнение требований по кредитным обязательствам, рискованная политика банка, сомнительная кредитная политика, «отмывание» денег, отсутствие наличности.

Анализируя рынок потребительского кредитования в федеральных округах Российской Федерации, можно отметить, что рост кредитования физических лиц имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Главной проблемой большинства кредитных организаций является рост просроченной задолженности по потребительским кредитам. Способом компенсации убытков служит повышение процентных ставок по потребительским кредитам. Кредитными организациями разрабатываются меры, по борьбе с просроченной задолженностью в виде ежемесячных СМС напоминаний, уведомлений о состоянии счета, звонки клиентам о предстоящем платеже, а также введение новых услуг, таких как реструктуризация задолженности или отсрочка платежа.

Список использованных источников:

1. Семко Д.Д., Зернова Л.Е. Изучение спроса на банковские продукты для физических лиц // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием (Вектор 2020), посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». М. - 2020. - с. 45-48.

2. Арутюнян А.А. СУЩНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021) - 2021.- с. 8-10

3. Арутюнян А.А., Зернова Л.Е. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СБАЛАНСИРОВАННОЙ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» -2021.- с. 5-7.

4. Четверикова М.Н., Зернова Л.Е. Особенности кредитного поведения населения в условиях экономической нестабильности // Modern Science.- 2020.- № 4-1. - с. 156-159.

5. Плеханова А.Н. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021) - 2021.- с. 149-152.

6. Четверикова М.Н., Зернова Л.Е. АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ УСЛУГ ДЛЯ МОЛОДЕЖНОГО СЕГМЕНТА // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития»



(Вектор-2020), посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». - 2020. - с. 184-186.

7. Зернова Л.Е., Филькина Е.И. Теоретические основы кредитования физических лиц в коммерческом банке // Сборник научных трудов, посвященный 75-летию кафедры Материаловедения и товарной экспертизы. – М. - 2019.- с. 194-200.

8. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Принципы кредитования физических лиц в коммерческом банке // Наука и инновации. - 2018. - с. 87.

9. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Теоретические аспекты кредитования физических лиц в коммерческом банке // Наука и инновации. - 2018. - с. 88.

© Арутюнян Арменак А., 2022

УДК 336.71

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Арутюнян Армине А., Зернова Л.Е.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В банковской практике депозитные операции принято рассматривать как пассивную сторону (привлечение денежных средств клиентов во вклады), так и активную (размещение средств банка во вкладах в других банках) [1, 2, 3]. Так, например, в «Большом экономическом словаре» А.Б. Борисова говорится, что «Депозитные операции – это операции банков и других кредитных учреждений по привлечению денежных средств во вклады и их размещению». Пассивные операции коммерческого банка характеризуют источники средств и природу связей банка. Именно они в значительной степени определяют условия, формы и направления использования банковских ресурсов, то есть состав и структуру активных операций [4-6].

Текущие счета открываются физическим лицам для совершения расчетных операций, не связанных с предпринимательской деятельностью или частной практикой. Расчетные счета открываются юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями, а также индивидуальным предпринимателям или физическим лицам, занимающимся в установленном законодательством Российской Федерации порядке частной практикой, для совершения расчетов. Расчетные счета открываются представительствам кредитных организаций, а также некоммерческим организациям для совершения расчетов, связанных с достижением целей, для которых некоммерческие организации созданы. Счета по вкладам (депозитам) открываются физическим и юридическим лицам для учета



денежных средств, размещаемых в кредитных организациях (филиалах) с целью получения доходов в виде процентов, начисляемых на сумму размещенных денежных средств.

Для открытия физическому лицу – гражданину Российской Федерации счета по вкладу обычно в банк представляются: документ, удостоверяющий личность физического лица; свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (при наличии). Если договором банковского вклада предусмотрена возможность осуществления расчетов с использованием счета по вкладу, представляется карточка. Одновременно представляются документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке, на распоряжение денежными средствами, находящимися на счете (если такие полномочия передаются третьим лицам). В случае если договором предусмотрено удостоверение прав распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, третьими лицами с использованием аналога собственноручной подписи, представляются документы, подтверждающие полномочия лиц, наделенных правом использовать аналог собственноручной подписи.

Для открытия юридическому лицу, созданному в соответствии с законодательством Российской Федерации, счета по депозиту в банк представляются: а) свидетельство о государственной регистрации юридического лица; б) учредительные документы юридического лица; в) выданные юридическому лицу лицензии (разрешения), если данные лицензии (разрешения) имеют непосредственное отношение к правоспособности клиента заключать договор, на основании которого открывается счет; г) карточка (за исключением предусмотренных законодательством случаев); д) документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке, на распоряжение денежными средствами, находящимися на счете, а в случае, когда договором предусмотрено удостоверение прав распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, с использованием аналога собственноручной подписи, документы, подтверждающие полномочия лиц, наделенных правом использовать аналог собственноручной подписи; е) документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица; ж) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе либо документ, выдаваемый налоговым органом в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, в целях открытия счета.

Депозитные операции – понятие широкое, поскольку к ним относится вся деятельность банка, связанная с привлечением средств во вклады. Особенностью этой группы пассивных операций является то, что банк имеет сравнительно слабый контроль над объемом таких операций, так как инициатива в помещении средств во вклады исходит от вкладчиков. При этом, как показывает практика, вкладчика интересуют не только



выплаченные банком проценты, но и надежность сохранения доверенных банку средств.

Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов (депозитов) и депозитных счетов. Депозитные счета могут быть самыми разнообразными и в основу их классификации положены такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности, однако наиболее часто в качестве критерия выступает категория вкладчика и формы изъятия вклада.

Рассмотрим основные признаки, по которым классифицируются депозитные операции банков.

1. По категориям вкладчиков: депозиты юридических лиц (предприятий, организаций, других банков); депозиты физических лиц.

2. По срокам депозиты принято делить на две группы: депозиты до востребования; срочные депозиты (с их разновидностями – депозитными и сберегательными сертификатами). Депозиты до востребования включают средства на текущих, расчетных, бюджетных и прочих счетах, связанных с совершением расчетов или целевым использованием, средства на корреспондентских счетах других банков (Лоро), а также вклады физических и юридических лиц. Банк за хранение средств на счетах до востребования уплачивает невысокие процентные ставки, либо вообще не платит. Средства с депозитов до востребования могут быть изъяты, переведены на счет другого лица без каких-либо ограничений (полностью или частично), в любое время без предварительного уведомления, по первому требованию их владельцев. Следовательно, депозиты до востребования обладают высокой степенью ликвидности для своих владельцев. Вклады до востребования характеризуются нестабильностью, поскольку клиент может в любой момент изъять вклад из банка. А это, в свою очередь, ограничивает сферу использования счетов до востребования кредитными организациями. Кроме того, это служит причиной того, что по депозитам до востребования банки выплачивают низкие проценты, либо процент вообще не выплачивается. В условиях возросшей конкуренции по привлечению вкладов коммерческие банки стремятся привлечь клиентов и стимулировать прирост вкладов до востребования путем предоставления дополнительных услуг владельцам счетов, а также повышая качество их обслуживания.

Таким образом, преимуществом депозитных счетов до востребования для их владельцев является их высокая ликвидность, а основными недостатками – уплата низких процентов для владельца счета, для кредитной же организации недостаток заключается в необходимости поддержания иметь более высокого уровня оперативных резервов для поддержания собственной ликвидности. В связи с высокой мобильностью средств остаток на счетах до востребования не постоянен, иногда крайне



изменчив. Однако, невзирая на высокую подвижность средств на счетах до востребования, имеется возможность определить их минимальный, не снижающийся остаток и использовать его в качестве стабильного кредитного ресурса. Поскольку вклады до востребования являются наиболее дешевым ресурсом для банков, и расходы на обслуживание расчетных и текущих счетов клиентов являются минимальными, то с помощью этих депозитов кредитные организации могут решать свою основную задачу – получение прибыли.

У большинства коммерческих банков депозиты до востребования занимают наибольший удельный вес в структуре привлеченных средств. Увеличение доли депозитов до востребования в банковских ресурсах способствуют снижению процентных расходов и получению более высокой прибыли от использования этих средств в активных операциях. В то же время, именно расчетные и текущие счета клиентов являются наиболее неустойчивым компонентом пассивов. Поэтому, если их доля в обязательствах банков высока, то это отрицательно сказывается на ликвидности банка. В связи этим важной задачей управления является определение оптимальной структуры депозитной базы банка.

На втором месте по значимости для банков выступают срочные депозиты, поскольку они обладают стабильностью, что позволяет банку использовать такие средства в течение длительного времени. Срочные депозиты – это денежные средства, внесенные в банк на определенный фиксированный срок. Таким образом, срочные депозиты не используются для осуществления текущих платежей. Срочные банковские депозиты подразделяются на: с предварительным уведомлением об изъятии средств (обычно клиент за некоторое время до окончания срока должен подать заявку на изъятие средств); вклады, зарезервированные на определенный срок.

Достоинством срочных депозитов счетов для банковских клиентов является получение относительно высоких процентов по вкладам, а для банка – возможность поддержания ликвидности с меньшим оперативным резервом. Однако срочные депозитные счета имеют и свои недостатки, которые для клиентов связаны с отсутствием возможности полного или частичного изъятия средств со своих счетов, т.е. эти счета обладают для клиентов низкой ликвидностью. Для банка недостаток кроется в необходимости выплаты достаточно высоких, по сравнению с депозитами до востребования, процентов по срочным вкладам и снижении, таким образом, маржи. Размер вознаграждения, выплачиваемый клиенту по срочному вкладу, зависит от следующих условий: срока, суммы вклада и выполнения вкладчиком условий депозитного договора. Чем длительнее сроки и больше сумма вклада, тем больше размер вознаграждения (процент). Такая детальная градация стимулирует вкладчиков к



рациональной организации собственных средств и их помещению во вклады, а также создает банкам условия для управления своей ликвидностью.

Наиболее типичная форма срочных вкладов частных лиц – сберегательные вклады, средства с которых могут быть сняты с определенными ограничениями, например с предварительным уведомлением. Вклады с предварительным уведомлением об изъятии средств означают, что примерно за 3 месяца (или иной срок, установленный договором) до изъятия вклада вкладчик обязан уведомить банк. В зависимости от срока уведомления определяется и процентная ставка по вкладам. Для изменения суммы вклада (ее уменьшения или увеличения) вкладчик может расторгнуть действующий договор, изъять и переоформить свой вклад на новых условиях, если депозитным договором не предусмотрено иное. При этом необходимо знать, что при досрочном изъятии средств с вклада могут потеряться проценты либо частично, либо полностью. Как правило, при досрочном изъятии средств со срочных вкладов проценты выплачиваются по низкой ставке, как по вкладам до востребования.

Одним из основных факторов, влияющих на установление ставки по вкладам, является срок размещения средств, причем связь прямая – чем длиннее срок, тем выше процентная ставка. Важным моментом является и частота выплаты дохода: чем реже выплаты, тем выше уровень процентной ставки. Используются также различные способы начисления процентов. Однако на данный момент некоторые банки идут навстречу своим клиентам и предлагают им гибкую систему тарифов, в соответствии с которой, по некоторым срочным вкладам разрешаются расходные операции до суммы неснижаемого остатка, ежемесячно выплачиваются проценты (в том числе возможна капитализация), а также разрешаются дополнительные взносы, что укрепляет доверие со стороны вкладчиков.

Подводя итог, можно сделать вывод, что депозиты среди привлеченных средств банка являются наиболее важным источником ресурсов. Однако депозитам как источнику формирования банковских ресурсов присущи и определенные недостатки. Прежде всего, привлечение депозитов влечет значительные материальные и денежные затраты банка при привлечении средств во вклады. Кроме того, свободные денежные средства в пределах отдельной территории (региона) являются ограниченными: нельзя привлечь больше средств, чем есть у населения и предприятий в пределах города или области, где функционирует банк. И, тем не менее, конкурентная борьба между банками на рынке кредитных ресурсов заставляет их принимать меры по развитию услуг, способствующих привлечению депозитов предприятий и вкладов граждан

Список использованных источников:



1. Зернова Л.Е. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Международный научно-исследовательский журнал. - 2021. - № 1-4 (103). - с. 9-12.

2. Зернова Л.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ // Международный научно-исследовательский журнал. - 2021.- № 2-2 (104). - с. 45-50.

3. Зернова Л.Е. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Modern Science. - 2021. - № 1-1. - с. 53-57.

4. Зернова Л.Е. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕПОЗИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Вектор экономики. - 2021. - № 1 (55). - с. 28.

5. Курочкин К.А., Зернова Л.Е. УПРАВЛЕНИЕ ДЕПОЗИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2020)», посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» - 2020. - с. 118-121.

6. Курочкин К.А., Зернова Л.Е. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕПОЗИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2019). - 2019. - с. 222-225.

© Арутюнян Армине А., Зернова Л.Е., 2022

УДК 339.33; 339.37

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В г. КРАСНОДАР

Асеева К.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный университет», Краснодар

Город Краснодар – административный, деловой, образовательный, научный и культурный центр Краснодарского края, и как в большинстве крупных городов нашей страны, здесь явно выражена концентрация населения и экономической деятельности, это является факторами развития сферы торговли на территории [1, 2].

Краснодар как столица Кубани формирует около 40% всего розничного товарооборота Краснодарского края и 16% розничного товарооборота ЮФО, что свидетельствует о роли города, как регионального торгового центра, который обеспечивает товарами и услугами не только



жителей города, но и покупателей муниципальных образований края [2]. В 2021 году розничный товарооборот города составлял около 700 млрд. руб. (рис. 1), для сравнения товарооборот Краснодарского края за этот же период – 1808 млрд. рублей [3]. В период с 2010 по 2021 год этот показатель увеличился почти в 3 раза. Город регулярно занимает верхние строчки рейтинга по обороту розничной торговли на душу населения, в 2017 г. был признан лидером по этому показателю (среди крупнейших городов России) [2].

Устойчивому развитию сферы розничной торговли способствовал прирост населения (последние 10 лет численность населения города стабильно растет каждый год: в 2010 году население составляло 745 тыс. чел, в 2017 году – 1,3 млн. человек, а согласно данным переписи на ноябрь 2021 года в муниципальном образовании город Краснодар проживает 1,7 млн. человек [4]), с ростом его численности закономерно увеличивался и розничный товарооборот [2]; важно отметить, что население города увеличилось с 2010 по 2021 в 2,3 раза, а розничный товарооборот в 2,8 раза, это говорит о том, что оборот товаров растет не только за счет притока людей, но благодаря другим показателям (например, увеличению покупательской способности населения, а так же увеличению доли населения близлежащих районов, которое приобретает товары на территории г. Краснодара). Можно сказать, что столица Кубани является крупной торговой площадкой не только для жителей города, но и для жителей городов и станиц края, других регионов Юга России [2].



Рисунок 1 – Динамика розничного товарооборота Краснодарского края и города Краснодара, млрд. руб. [2, 3, 5, 6, 7, 8].

Рынок Краснодарского ритейла формирует свой профиль, для которого характерно сочетание международных, федеральных и местных торговых сетей [2].

На сегодняшний день на рынке отчетливо прослеживается тенденция стирания локальных границ развития местных ритейл-сетей. Местные краснодарские торговые сети представлены брендами «Магнит», «Табрис», «Красная площадь», АО фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева, «Алкотекса», «Апельсин», «Сказка», «Морковь», «Гранат» [8].

Активно функционируют сетевые ритейлеры федерального уровня (О'кей, Лента, Магнит, Пятёрочка, Перекрёсток, М-видео, Техносила, Бауцентр, Евросеть, Эльдорадо, Поиск, Техносклад, Спортмастер) и



крупнейшие международные сетевые компании (Auchan, Leroy Merlin, METRO Cash and Carry, OBI, Decathlon, Hoff) [8].

В отрасли происходит интенсивное внедрение современных стандартов и технологий, связанных с сетевыми формами организаций хранения и доставки продукции, развитие логистики [8].

Крупные складские комплексы позволяют обеспечить продовольственной и непродовольственной группой товаров не только жителей Краснодара и жителей Кубани, но и всего южного региона; решается одна из проблем потребительского рынка – обеспечение жителей и гостей Кубани качественными товарами по ценам, приближенным к ценам товаропроизводителей [2].

Промежуточным звеном между производителями и предприятиями розничной торговли является сегмент оптовой торговли. С 2013 по 2020 годы оптовый товарооборот удвоился (рис. 2). В 2020 году этот показатель в крае составлял 2 трлн. руб. [3], а в городе 640 млрд. руб. [9], то есть Краснодар формирует более 30% всего оптового товарооборота региона.



Рисунок 2 – Динамика оптового товарооборота Краснодарского края и города Краснодара, млрд. руб. [2, 3, 5, 6, 9]

В городе Краснодаре осуществляют деятельность представители крупнейших оптовых предприятий: ООО «Метро Кэш энд Керри», ООО «Вим Билль Данн», группа компаний «Danon-Юнимилк», склад-магазин ООО «ЮГ-тойз» и пр. Здесь также расположены крупные распределительные центры компаний АО «Тандер» (РЦ «Магнит») и Ozon [2]. Развитие этого сегмента потребительского рынка характеризуется появлением новых прогрессивных типов оптовых предприятий: центров оптовой торговли, сетевых и открытых распределительных центров, магазинов-складов по технологии «Кэш энд Керри», крупных логистических центров. С целью развития и повышения эффективности оптовой торговли на территории города Краснодара возведены складские помещения класса «А» и «В», построены логистические центры. По состоянию на 2017 год Краснодар стал лидером среди крупных российских городов (столиц субъектов РФ) по уровню обеспеченности складскими площадями на 1000 человек населения [2].

Доля свободных складских площадей класса «А» на начало 2018 года составила 1,1% от общего объёма предложения (около 3500 кв. м), что свидетельствует о высоком уровне спроса [2].



Таким образом, оптовая торговля является активно развивающейся отраслью, о чём свидетельствует положительная динамика товарооборота, высокий уровень обеспеченности качественными складскими площадями и низкий уровень вакантности [7].

Сегмент торговли в г. Краснодаре развит на высоком уровне, этому способствовал активный приток населения, рост покупательной способности жителей города, высокая обеспеченность складскими помещениями и экономическое развитие территории в целом.

Список использованных источников:

1. Ильина, И.Н. Экономика городского хозяйства: учебное пособие / И.Н. Ильина - М.: КОНОРУС, 2013. – 248 с.

2. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования город Краснодар до 2030 года. URL://<https://krd.ru/uploads/files/2020/06/29/118361-1940-12-26-06-2020-2358-pril-k-pril-1.pdf> (дата обращения 17.02.2022)

3. Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея. Официальная статистика. Краснодарский край URL://https://krsdstat.gks.ru/KK_Oficial (дата обращения 17.02.2022)

4. Численность населения Краснодара приближается к 1,7 млн человек URL://<https://kuban.rbc.ru/krasnodar/freenews/6194af1b9a79472c0fafc576> (дата обращения 17.02.2022)

5. База данных показателей муниципальных образований (БД ПМО). Город Краснодар URL://https://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/pass.aspx?base=munst03&r=3701000 (дата обращения: 17.02.2022)

6. Мониторинг состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг. URL://<https://krd.ru/administratsiya/administratsii-krasnodara/departament-ekonomicheskogo-razvitiya-investitsiy-i-vneshnik/standart-razvitiya-konkurentsii/monitoring-sostoyaniya-i-razvitiya-konkurentnoy-sredy-na-ryn/> (дата обращения: 17.02.2022)

7. Социально-экономическое развитие. URL://<https://krd.ru/administratsiya/administratsii-krasnodara/departament-ekonomicheskogo-razvitiya-investitsiy-i-vneshnik/ekonomika/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/> (дата обращения: 17.02.2022)

8. Управление торговли и бытового обслуживания населения URL://<https://krd.ru/administratsiya/administratsii-krasnodara/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/> (дата обращения: 19.02.2022)

9. Краснодар в 2020 году увеличил оборот розничной торговли на 7,5%. URL://<https://kuban.rbc.ru/krasnodar/freenews/6018f2589a794782e013915d> (дата обращения: 19.02.2022)



УДК 322

**ПЕРСПЕКТИВЫ
РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
В РАМКАХ РАЗРАБАТЫВАЕМОЙ СТРАТЕГИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2030 г.**

Бабаян Л.К.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Москва*

Инициатива Правительства Российской Федерации под руководством М.В. Мишустина о разработке «Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года» является на данный момент наиболее острым и важнейшим вопросом во всей системе государственного управления.

Названия обозначенных в проекте документа направлений не в точности коррелируют с целями, отраженными в Указе Президента №204 от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1].

Стратегия условно поделена на 5 ключевых треков развития: «новая высокотехнологичная экономика», «агрессивное развитие инфраструктуры», «новый общественный договор», «клиентоцентричное государство» и «национальная инновационная система» [7]. За всеми яркими политическими терминами скрываются уже давно встречающиеся в стратегиях регионов и муниципальных образований такие аспекты развития, как «государственное и муниципальное управление», «экономика и промышленность», «социальная сфера», «инфраструктура», «наука и инновации» и «образование» [1].

Все документы стратегического планирования коррелируют между собой и дополняют друг друга [2]. Так, цели и задачи, закрепленные в документах регионального стратегического планирования, соответствуют тем, что предполагают, как Указ Президента о национальных целях, так и прогноз социально-экономического развития Российской Федерации [1].

Как уже было сказано выше, каждому из пяти направлений новой стратегии соответствует свой национальный проект. В связи с этим нельзя отрицать того факта, что после принятия данного документа региональные стратегии потребуют обновления и актуализации. Такие направления как «клиентоцентричное государство», «агрессивное развитие инфраструктуры» и «новая высокотехнологичная экономика» сыграют



ключевые роли в обновлении стратегий и изменении политики регионального управления.

Первый аспект новой стратегии предполагает клиентоориентированное государственное управление, нацеленное в первую очередь на потребителя – население [8]. Получение им государственных услуг с применением современных инновационных технологий («национальная инновационная система») является приоритетом в данном аспекте стратегии [6]. Данное направление также подразумевает редизайн государственных услуг и их сквозное и проактивное представление с помощью цифровой идентичности. Другой стороной данного блока является непосредственно государственное и, конкретно, региональное управление. Мероприятия этого раздела стратегии будут ориентированы на внедрение искусственного интеллекта в области регионального управления, а также внедрение системы управления рисками в достижении целей правительства [8]. Перечисленные меры коррелируют с такими национальными проектами, как «Цифровая экономика Российской Федерации», «Жилье и городская среда», «Демография» и другие [1].

Блок «агрессивного развития инфраструктуры» будет посвящен комплексному развитию городских территорий, развитию системы экологичного общественного транспорта, высокоскоростных железных дорог, что наряду с другими сферами развития инфраструктуры приведет к созданию конкурентноспособной инфраструктуры Российской Федерации [8]. Таким образом, будут обновлены документы регионального стратегического планирования с учетом новых показателей и целей по модернизации инфраструктуры. Прежде всего это коснется таких сфер регионального управления, как транспортные сети, благоустройство территорий, городская среда, жилищные вопросы по постройке новых жилых объектов и ускоренному расселению семей из аварийных зданий [1]. Такая политика при четкой и эффективной реализации новой стратегии и стратегий социально-экономического развития регионов должна привести к ключевой цели данного блока – к развитию опорного каркаса страны.

«Новая высокотехнологичная экономика» направлена главным образом на повышение доверия и улучшения делового климата в стране. Такая цель должна быть достигнута путем реформы правоохранительной и судебной системы, снижением административного давления и избыточного регулирования, риск-ориентированного подхода к регулированию и проверкам, снижения доли государства в экономика и использованием потенциала госкомпаний для ускорений технологического и цифрового развития [8]. Государственные корпорации, занимающие ключевые места в экономике страны, нуждаются в усовершенствованной системе управления рисками и поддержке области НИОКР, как движущей силы инновационного развития [6]. На региональном уровне такой блок стратегии отразится на



поддержке малого и среднего предпринимательства, созданием условий, в том числе административных и инфраструктурных, для размещения предприятий на территории того или иного региона [3]. Снижение давления также приведет к повышению инвестиционной привлекательности региона и, как следствие, увеличению инвестиционных потоков [4].

Особенно с предыдущим блоком новой стратегии связано такое направление, как «национальная инновационная система». Благодаря разработке программ и мероприятий по данному направлению в регионах будут созданы условия для развития НИОКР, снижены налоги, ускорится амортизация и акселерация для МСП [8]. Для стартапов будут развиваться системы облачных сервисов, что позволит перезапустить институты развития по направлениям Индустрии 4.0 [6]. Такое развитие позволит, как было сказано выше, улучшить инвестиционный климат в регионах и стране, показателями такого улучшения станут новые рабочие места, приток кадров в области инноваций и информационных технологий. IT-инфраструктура станет не просто инструментом инновационного развития, но и общественным благом, доступным не только предпринимателям, но и тем, кто планирует открыть свой стартап без сильного административного и бюрократического давления.

Проведенным анализом проекта новой стратегии развития страны, установлено, что кроме взаимосвязи национальных проектов и разрабатываемой стратегии, имеет место влияние данного документа на совершенствование региональных документов и регионального управления в целом в сферах социально-экономического развития региона.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Российской Федерации №204 от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»;
2. Федеральный закон "О стратегическом планировании в Российской Федерации" от 28.06.2014 N 172-ФЗ;
3. Красюкова Н. Л. Кластерный анализ как инструмент оценки социально-экономического развития регионов // Научно-практический и аналитический журнал «Теория и практика». – 2011. № 47(254).
4. Прокофьев С.Е. Устойчивое развитие муниципальных территорий с применением комплексных инвестиционных планов // Вестник университета (государственный университет управления). - 2013. - № 20. - с. 103-109.
5. Рождественская И.А. Особенности реализации проектного подхода в цифровой трансформации российских регионов // Экономика и предпринимательство. 2019. № 8 (109). С. 538-545.



6. Шедько Ю.Н. Модернизация управления рисками в государственных корпорациях в условиях в условиях перехода к экономике 4.0// Управленческие науки в современном мире. 2020. №1. С.210-215

7. Правительство готовит новую стратегию социально-экономического развития: [сайт]. – 2021. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/02/02/856382-pravitelstvo-gotovit-novuyu-strategiyu-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya> (дата обращения: 20.04.2022)

8. «Только change и disrupt». У правительства появился модный план действий: [сайт]. – 2021. – URL: <https://thebell.io/tolko-change-i-disrupt-u-pravitelstva-rojavilsya-modnyj-plan-dejstvij> (дата обращения: 20.04.2022)

© Бабаян Л.К., 2022

УДК 005.52

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА К РОССИЙСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Байрак А.Н., Мисюренко А.И.

*Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации*

«Сибирский университет потребительской кооперации», Новосибирск

В работе проведен анализ статей, прогнозирующих банкротство российских предприятий по различным методикам, а также рассмотрены авторские подходы применения зарубежных моделей в РФ, сделан вывод о возможности применения зарубежных моделей прогнозирования банкротства к российским организациям.

Актуальность исследуемой проблематики обусловлена тем, что в кризисный / нестабильный период особенное значение обеспечения устойчивого функционирования организации занимает процесс, связанный с оценкой риска. Оценка риска необходима для того, чтобы предупредить банкротство и обеспечить устойчивое функционирование организации.

Целью данного исследования является оценка возможности применения зарубежных моделей прогнозирования банкротства к российским организациям.

Задачами исследования являются сравнить существующие модели прогнозирования банкротств предприятий, выявив их преимущества и недостатки; рассмотреть авторские подходы применения выбранных моделей на практике; дать оценку возможности применения зарубежных моделей прогнозирования банкротства к российским организациям.



В статье Еримизина М.И., Еримизина Е.Н. по теме «Выбор оптимальной модели прогнозирования возможного банкротства коммерческой организации» определим, какие модели диагностики вероятности банкротства, а именно зарубежные или отечественные / модели ученых стран ближнего зарубежья, наиболее правильно использовать на практике.

Объектом исследования в рамках рецензии рассматривается механизм банкротства и как можно большей минимизации риска экономических потерь Гвардейского потребительского общества.

Анализируя организацию по зарубежным моделям, авторы статьи рассмотрели как отечественные, так и зарубежные модели прогнозирования банкротства (табл. 1).

Таблица 1 – Способ расчета моделей прогнозирования банкротства [1, с. 102-112].

Наименование экономической модели риска вероятности банкротства	Способ расчета
Двухфакторная модель Бивера	$Z = 0,3872 + 0,2614X1 + 1,0595X2$ X1 - коэффициент текущей ликвидности; X2 - коэффициент финансовой независимости.
Модифицированная 4-х факторная модель Альтмана	$Z = 6,56X1 + 3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4$ X1 - оборотный капитал / сумма активов; X2 - нераспределенная прибыль / сумма активов; X3 - операционная прибыль / сумма активов; X4 - собственный капитал / заемный капитал.
Четырехфакторная модель Лиса	$Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,0014X4$ X1 - оборотный капитал / сумма активов; X2 - прибыль от реализации / сумма активов; X3 - нераспределенная прибыль / сумма активов; X4 - собственный капитал / заемный капитал.
Четырехфакторная модель Таффлера-Тишоу	$Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$ X1=прибыль от продаж / краткосрочные обязательства; X2=оборотные активы / (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства); X3=долгосрочные обязательства / общая сумма активов; X4=общая сумма активов / Выручка от продаж.
Шестифакторная модель Чессера	$Z = -2,0434 - 5,24X1 + 0,0053X2 - 6,6507X3 + 4,4009X4 - 0,0791X5 - 0,102X6$
Четырехфакторная модель Беликова-Давыдовой	$Z = 8,38 \times K1 + K2 + 0,054 \times K3 + 0,063 \times K4$ X1 - оборотные активы/сумма активов; X2 - чистая прибыль/собственный капитал; X3 - выручка/сумма активов; X4 - чистая прибыль/себестоимость.
Пятифакторная модель Сайфулина-Кадькова	$Z = 2K1 + 0,1K2 + 0,08K3 + 0,45K4 + K5$
Шестифакторная модель Зайцевой	$Z = 0,25X1 + 0,1X2 + 0,2X3 + 0,25X4 + 0,1X5 + 0,1X6$ X1 - коэффициент убыточности предприятия; X2 - коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности; X3 - показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов; X4 - убыточность реализации продукции; X5 - коэффициент финансового левериджа (риска); X6 - коэффициент загрузки активов.

Двухфакторная модель Бивера: 2014 г. – вероятность банкротства низкая ($Z = -0,7368$); 2015 г. – вероятность банкротства низкая ($Z = -0,8122$); 2016 г. – вероятность банкротства низкая ($Z = -1,9534$).

Модифицированная 4-х факторная модель Альтмана: 2014 г. – зеленая зона ($Z = 2,8783$); 2015 г. – серая зона ($Z = 2,5463$); 2016 г – зеленая зона ($Z = 2,7645$).

Четырехфакторная модель Лиса: 2014 г. – банкротство не угрожает ($Z = 0,1346$); 2015 г. – банкротство не угрожает ($Z = 0,069$); 2016 г. – банкротство не угрожает ($Z = 0,1503$).

Четырехфакторная модель Таффлера-Тишоу: 2014 г. – банкротство не угрожает ($Z = 0,3296$); 2015 г. – банкротство не угрожает ($Z = 0,063$); 2016 г. – банкротство не угрожает ($Z = 0,4203$).

Шестифакторная модель Чессера: 2014 г. – предприятие финансово устойчиво ($Z = 0,0001$); 2015 г. – предприятие финансово устойчиво ($Z = 0,1707$); 2016 г. – предприятие финансово устойчиво ($Z = 0,0007$).



Четырехфакторная модель Беликова-Давыдовой: 2014 г. – риск высокий ($Z = 0,1538$); 2015 г. – риск высокий ($Z = 0,0019$); 2016 г. – риск высокий ($Z = 0,3565$).

Пятифакторная модель Сайфулина-Кадыкова: 2014 г. – риск высокий ($Z = 0,2117$); 2015 г. – риск высокий ($Z = 0,0444$); 2016 г. – риск высокий ($Z = 0,5409$).

Шестифакторная модель Зайцевой: 2014 г. – невозможно определить ($Z = 5,8346$); 2015 г. – вероятность банкротства высокая ($Z = 7,1229$); 2016 г. – вероятность банкротства низкая ($Z = 1,2166$) [1, с. 102-112].

В 2016 г. (последний год изучаемого периода) знаменовался повышением оборачиваемости оборотных активов, увеличением прибыли и повышением ликвидности. Данные улучшения стали отлично восприимчивы для таких моделей как модель Беликова-Давыдова и комплексный коэффициент Зайцевой. Они продемонстрировали понижение риска банкротства Гвардейского потребительского общества.

Соответственно, недопустимым для анализа вероятности банкротства организаций из России использовать западные эконометрические модели, потому что они и демонстрируют определенное снижение интегрального параметра в 2015 году, но это не меняет в целом картину отсутствия перспектив банкротства предприятия. Необходимо добавить, что использование известных зарубежных моделей в экономики России просит уточнения весовых коэффициентов методик.

В статье «Сравнительный анализ моделей диагностики вероятности банкротства организации и необходимость их применения» Песегова Р.Е., Апсите М.А. можно найти ответ на возникший вопрос – «почему же некоторые модели зарубежных авторов не подходят для анализа банкротства организаций в России?» (как это случилось в статье Еримизина М.И. и Еримизина Е.Н.).

По мнению автора, некоторые модели зарубежных авторов могут быть применены в российских условиях ведения бизнеса, однако следует принимать во внимание следующие нюансы. Российская экономика такова, что часто изменяющаяся отчетность и понятийный аппарат, а также различие в системах налогообложения России и Запада создают сложности в переводе зарубежных моделей на российские реалии [2, с. 48-54].

Рассмотренные выше модели как зарубежные, так и отечественные не являются полностью совершенными, так как в расчетах выделяются определенные показатели финансового состояния организации, при этом другие показатели игнорируются. (Можно заметить, что так произошло в рассматриваемой ранее статье Еримизина М.И. и Еримизина Е.Н., при анализе банкротства организации по зарубежным моделям).

В статье Удалова А.А., Черновой А.Е. «Применение моделей анализа банкротства для сельскохозяйственных организаций» автор в заключение



своей работы написал: «финансовые аналитики или экономисты, работающие в сельскохозяйственной организации, могут выбрать любую модель, которая в наибольшей степени подходит для их типа ведения хозяйства. Соответственно, тем самым анализировать степень платежеспособности своей организации и в нужный момент предупредить руководство о возможном наступлении банкротства».

В статье был проведен анализ банкротства организации по следующим зарубежным моделям: пятифакторная модель Альтмана; модель Спрингейта; модель Лиса; модель Таффлера, а также по отечественным моделям: модель Сайфуллина; модель Зайцевой; модель Беликова; модель Савицкой; модель Шеремета и Сайфулиной.

Проведя оценку вероятности банкротства предприятия по отечественным и зарубежным методикам, авторы убедились, что все модели прогнозирования банкротства организации прогнозируют стабильную и финансово устойчивую деятельность предприятия, и не смогли определить, какие модели являются преимущественными, т.е. отечественные или зарубежные (табл. 2).

Таблица 2 – Сводные данные по оценке вероятности банкротства предприятия ОАО «Имени Ильича» на основе интегральных экономических моделей зарубежных ученых [3; с. 52-61].

Зарубежные экономические модели	
Наименование и интерпретация результатов экономической модели риска вероятности банкротства	Оценка вероятности банкротства
	2017 г.
Пятифакторная модель Альтмана: – $Z < 1,23$ предприятие признается банкротом; – Z - в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация неопределенна; – Z - более 2,9 присуще стабильным и финансово устойчивым компаниям	Деятельность стабильна и финансово устойчива $Z = 6,823$
Модель Спрингейта – $Z < 0,862$ – банкротство предприятия вероятно; – $Z > 0,862$, банкротство предприятия маловероятно.	Вероятность банкротства маловероятна $Z = 3,57$
Модель Лиса – $Z < 0,037$ – вероятность банкротства высокая; – $Z > 0,037$ – вероятность банкротства малая.	Вероятность банкротства маловероятна $Z = 0,144$
Модель Таффлера – $Z < 0,2$ – вероятность банкротства высокая; – $Z > 0,3$ – вероятность банкротства малая.	Вероятность банкротства маловероятна $Z = 0,130$

Рассмотрев вышеупомянутые работы, главный вопрос остается нерешенным – насколько целесообразно использовать методики анализа банкротства организации зарубежных ученых в России?

В своей статье «Сравнительный анализ моделей диагностики вероятности банкротства организации» Гасанова С.К. пишет следующее: «Отечественные модели более адаптированы к экономическим условиям внутри страны. Западные модели в свою очередь субъективны в применении к российским предприятиям, из-за отличий в степени развитости фондового рынка, нормативного обеспечения налогового и бухгалтерского учета».

Как считает Гасанова, большинство отечественных методик обладают «простотой финансовых расчетов и не позволяют получить всестороннюю финансовую оценку». Хотя, по нашему мнению, шестифакторная модель



О.П. Зайцевой (Сибирский университет потребительской кооперации, 1998 г.) применима в полной мере в российских реалиях, и является приоритетнее зарубежных моделей оценки банкротства [4, с. 22-25].

Достигнув поставленных задач, можно подходить к завершению. Рассмотрев преимущества и недостатки отечественных и зарубежных моделей, а также рассмотрев авторские подходы применения выбранных моделей на практике, можно дать оценку возможности применения зарубежных моделей прогнозирования банкротства к российским организациям.

Как показывает практика, отечественные методики порой оказываются более точными при рассмотрении российских предприятий. При анализе прогнозирования банкротства организации для более точного анализа целесообразно использовать множество моделей, как отечественных, так и зарубежных.

Список использованных источников:

1. Еримизина М.И., Еримизина Е.Н. Выбор оптимальной модели прогнозирования возможного банкротства коммерческой организации. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: статья в журнале. – 2017. – С. 102–112.

2. Песегова Р.Е., Апсите М.А. Сравнительный анализ моделей диагностики вероятности банкротства организации и необходимость их применения. // Новая наука в новом мире: философское, социально-экономическое, культурологическое осмысление: статья в сборнике трудов конференции. – 2021. – С. 48–54.

3. Удалов А.А., Черная А.Е. Применение моделей анализа банкротства для сельскохозяйственных организаций. // Вестник Донского государственного аграрного университета:– 2018. – с. 52–61.

4. Гасанова С.К. Сравнительный анализ моделей диагностики вероятности банкротства организации. // Современные тенденции развития науки и технологий: статья в журнале. – 2016. – С. 22–25.

© Байрак А.Н., Мисюренко А.И., 2022

УДК 331.101.262

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Балахонцев С.В., Бумагина М.Д., Федорова Н.С., Хохлов С.П.
Научный руководитель Бельчик Т.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Кемеровский государственный университет», Кемерово*



В современном мире рабочая сила является движущей силой экономики. В статье были рассмотрены особенности формирования рабочей силы Кемеровской области, проведен анализ убыли рабочей силы, а также были предложены пути улучшения ситуации.

Рынок труда является важнейшим компонентом макросистемы. Он отражает систему общественных отношений, показывающий уровень развития и достигнутый к настоящему времени баланс интересов между предпринимателями, рабочими и государством. Формирование и развитие рынка труда является важнейшей и актуальной задачей стран с высоким уровнем производительных сил общества. Этот вопрос был и остается ключевым для функционирования производственных отношений. Она влияет на общество как в плане наличия или отсутствия безработицы, так и в плане заработной платы в самом производственном процессе.

Под рабочей силой понимают лица от 15 лет и старше, которые в рассматриваемый период считаются занятыми или безработными. По методологии МОТ в рабочую силу попадают все в том или ином виде имеющие работу, а также все безработные, а не только те, которые зарегистрированы в службах занятости.

В Кемеровской области есть свои особенности формирования рабочей силы. В табл. 1 представлена численность рабочей силы, занятых и безработных.

Таблица 1 – Численность рабочей силы, занятых и безработных (тысяч человек) [1].

	2016	2017	2018	2019	2020
Численность рабочей силы, всего	1371,7	1339,3	1319,0	1291,2	1276,3
Мужчины	698,7	679,8	674,8	662,8	653,3
Женщины	673,0	659,5	644,2	628,4	623,0

Из табл. 1 видно, что за период 2016-2020 гг. численность рабочей силы идет на спад. Суммарно за 4 года численность рабочей силы снизилась почти на 100 тысяч человек. На это повлияло несколько факторов: отрицательный миграционный прирост, естественная убыль, отсутствие работы из-за кризиса, модернизация производства.

В сравнении с другим субъектом Сибирского федерального округа, Новосибирской областью, можно сказать, что подобной убыли рабочей силы можно было избежать за счет увеличения численности населения. В табл. 2 представлены данные о численности населения и рабочей силы.

Таблица 2 – Численность населения и рабочей силы Новосибирской области [2].

Год	2016	2017	2018	2019	2020
Численность населения, тыс. чел	2770,9	2784,2	2791,1	2795,7	2792,1
Численность рабочей силы, тыс. чел	1453,2	1428,2	1427,3	1423,9	1391,0

Как видно по данным, представленным в табл. 2, численность рабочей силы резко снизилась в 2020 году, но это является общероссийской тенденцией, появившейся из-за пандемии. Что примечательно, за счет



привлечения мигрантов в Новосибирскую область, численность её населения постепенно росла (за исключением года пандемии), что максимально смягчало снижение численности рабочей силы. В перспективе рынок труда Новосибирской области может вернуться к допандемийному состоянию. Постоянный прирост населения обусловлен несколькими факторами, которых не хватает в Кемеровской области: развитая инфраструктура, высокое качество высшего образования, возможности реализации своих навыков за счет разнообразия и большого количества рабочих мест, инвестиционная привлекательность региона.

Миграция является важной составляющей пополнения рабочей силы. За счет нее можно компенсировать дефицит рабочей силы. Однако миграция может повысить уровень преступности, а также на этой почве могут разгораться межнациональные конфликты. Например, в 2015 г. в Германии были открыты границы для беженцев, которые наполнили экономику трудовыми ресурсами. Однако это привело к проблемам: высокому росту преступности, произошло множество межнациональных конфликтов, а также был рост терактов. Чтобы миграция была более положительным процессом, необходимо принимать граждан из других стран, которые могут быстро адаптироваться, возможно, упростить процедуру получения гражданства для профессиональных кадров, которые могли бы приносить пользу экономике.

В исследовании, проведенном университетом КузГТУ, были определены основные сложности, с которыми сталкиваются мигранты по приезду в область: более худшие жилищные условия (43,9%), приспособление к новой культурной среде (20,9%), трудоустройство (18,1%). Также всего 40,3% респондентов ответили, что останутся в Кемеровской области, остальные планируют уехать из страны (33,1%), либо переехать в другой регион России (10%) [3, с. 224].

Сибирский федеральный округ на 2020 год лидирует по убыли населения. Уезжает большое количество экономически активного населения в возрасте от 20 до 30 лет. По опросу, проведенному учредителем и гендиректором кемеровского центра профориентации «Твоя Карьера» в числе причин отъезда молодежи из региона респонденты назвали низкие доходы при высоких расходах, холодный климат, плохую экологию, низкое качество высшего образования, отсутствие интересных специализаций в вузах и перспективной, позволяющей самореализоваться работы, неразвитость инфраструктуры досуга [4].

Также для формирования рабочей силы мешает устойчивая убыль населения, из-за которой в перспективе рабочая сила не восполняется, что представлено на рис. 1.

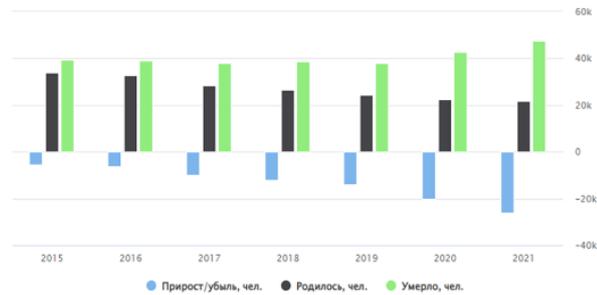


Рисунок 1 – Естественный прирост/убыль населения в Кемеровской области по годам [5]

На рис. 1 видно, что естественная убыль растет с каждым годом, что негативно скажется на пополнении рабочей силы в перспективе. Проблема является актуальной для всей страны, для ее решения данной проблемы был разработан национальный проект «Демография». С помощью него планируется улучшить общественное здоровье, развитие спорта, а также оказание помощи при рождении детей. С 2007 года была принята мера государственной поддержки «Материнский капитал», единовременная выплата за рождение ребенка. Дополнительно к ней в Кузбассе есть областной материнский капитал, на 2021 год он составлял 130 тысяч рублей. Все это в долгосрочной перспективе благоприятно скажется на пополнении рабочей силы.

С учетом вышеизложенного, можно выделить несколько путей по пополнению рабочей силы Кемеровской области:

создание благоприятных условий для предпринимателей и бизнеса – новые рабочие места помогут удержать в регионе уезжающую молодежь, которая не может найти работу по специальности;

оказание помощи в социализации и поиске работы мигрантам – мигранты являются составляющей рабочей силы, но большинство из них уезжают из области;

продолжение исполнения национального проекта «Демография» – проект в долгосрочной перспективе должен увеличить количество рабочей силы за счет улучшения качества жизни и увеличения рождаемости;

улучшение экологии и здравоохранения – из-за специфики промышленности города увеличивается количество различных заболеваний, которые сокращают продолжительность жизни, люди умирают от различных заболеваний в трудоспособном возрасте;

развитие инфраструктуры города – город должен быть привлекательным не только со стороны работы, но и быть таким, чтобы в нем молодежи было интересно жить, т.к. большая часть молодежи уезжает в более привлекательные города с развитой инфраструктурой.

Таким образом, трудовые ресурсы Кемеровской области не восполняются из-за миграции молодой части населения, а также устойчивой естественной убыли населения. Помимо этого, мигранты, приезжающие в



область, не планируют оставаться в регионе. Для решения этих проблем в статье были предложены способы, с помощью которых можно улучшить ситуацию.

Список использованных источников:

1. Рынок труда и занятость населения // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области - Кузбассу URL: <https://kemerovostat.gks.ru/folder/38679> (дата обращения: 09.04.2022).

2. Трудовые ресурсы, занятость и безработица // Федеральная служба государственной статистики URL: https://rosstat.gov.ru/labour_force (дата обращения: 12.04.2022).

3. Миграция в Кемеровской области: оценка проблем на основе результатов опроса населения / Е. И. Левина, М. В. Бозоян, А. О. Табакова // Демографическая и семейная политика в контексте целей устойчивого развития : Сборник статей IX Уральского демографического форума: в 2-х томах, Екатеринбург, 08-09 июня 2018 года / Институт экономики УрО РАН. - Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2018. - С. 220-227. - EDN ВРВЕИХ.

4. Почему молодежь и мобильные люди активного возраста уезжают из Сибири // Российская Газета URL: <https://rg.ru/2020/02/27/reg-sibfo/pochemu-molodezh-uezzhaet-iz-sibiri.html> (дата обращения: 09.04.2022).

5. Смертность и рождаемость в Кемеровской области // GOGOV URL: <https://clck.ru/eocq9> (дата обращения: 09.04.2022).

© Балахонцев С.В., Бумагина М.Д.,
Федорова Н.С., Хохлов С.П., 2022



УДК 331.4

ЗНАЧЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА

Балахонцев С.В., Бумагина М.Д., Федорова Н.С., Хохлов С.П.

Научный руководитель Бельчик Т.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Кемеровский государственный университет», Кемерово*

Специальная оценка условий труда на предприятиях была введена не так давно в Российской Федерации, но является важной составляющей безопасности на рабочем месте. Государство, с помощью спецоценки, мотивирует работодателя создавать более безопасные рабочие места, где это возможно. Обеспечение работников индивидуальными и коллективными средствами защиты создает более благоприятные условия для работников, сохраняет их здоровье и снижает уровень травматизма. В статье были рассмотрены правовые основы, задачи государства при проведении специальной оценки условий труда, зачем она нужна для работодателя и работника, преимущества и недостатки проведения спецоценки.

С 2014 г. в Российской Федерации вступили в силу законы №426-ФЗ «О специальной оценке условий труда», №421-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда», а также приказ Министерства труда и социальной защиты №33н «Об утверждении Методики применения специальной оценки условий труда, Классификатора вредных и (или) опасных производственных факторов, формы отчета о проведении специальной оценки условий труда и инструкции по ее заполнению» [1, с. 228].

Под специальной оценкой условий труда следует понимать комплекс последовательно проводимых мероприятий по выявлению вредных и (или) опасных факторов производственной среды и трудового процесса и оценке степени их воздействия на работника с учетом их отклонения от нормативов условий труда и применения СИЗ, а также средств коллективной защиты работников [2, с. 138].

Данная процедура позволяет обеспечить работников оптимальными, безопасными для здоровья рабочими местами. Для этого введены уровни безопасности, всего их 4: оптимальный, допустимый, вредный и опасный. Вредный уровень включает в себя 4 подкласса.

Государство, принимая законы №426-ФЗ, №421-ФЗ, а также приказ Министерства труда и социальной защиты №33н, преследовало следующие задачи:

заблаговременно заботиться о здоровье людей, стимулируя работодателя к созданию более благоприятных условий труда;



внедрение и контроль за выполнением работодателем комплекса мероприятий по снижению вредного воздействия на организм работника; поощрение работодателей к реализации СОУТ, возмещение затрат через ФСС;

назначение к оплате дополнительных тарифов в Пенсионный фонд и фонд страхования на случай потери трудоспособности;

определение иных компенсаций работнику (льготное питание, дополнительные дни ежегодного отпуска, прибавка к заработной плате, сокращение рабочей недели);

обеспечение работников средствами индивидуальной защиты;

учет и оценка реальных условий труда.

СОУТ для сотрудника позволяет получить объективную информацию об условиях труда на рабочем месте; право на гарантии и компенсации; право требовать улучшения условий труда.

Специальная оценка условий труда для работодателей – это управление затратами, связанными с неблагоприятными условиями труда; стимул к улучшению условий труда [3, с. 392].

Специальную оценку условий труда обязаны проводить все работодатели, что закреплено в законе №426-ФЗ. Изначально ее проводят при создании рабочих мест. Если места идентичные, например, офисные рабочие места, то такие места признаются аналогичными и можно оценить только часть из них (20% от общего количества, но не менее двух). При условии, что рабочие места имеют оптимальный или допустимый уровень вредности, то СОУТ бессрочен, однако, его придется повторить, если произошел несчастный случай; у работника зафиксировано профессиональное заболевание; зафиксированы нарушения охраны труда; изменились условия труда; изменения в технологическом процессе, появление нового оборудования; предписание инспектора и др.

Согласно закону, для мест с более высоким уровнем вредности (вредный или опасный) СОУТ необходимо проводить не реже 1 раза в 5 лет. Для проведения необходимо привлечь независимую аккредитованную организацию, которая произведет все необходимые измерения. Необходимо сформировать комиссию, зачастую она выбирается из числа руководителей организации. По итогу проведения СОУТ составляется отчет с рекомендациями по улучшению ситуации.

Положительными сторонами специальной оценки условий труда являются декларация условий труда; легализация льгот в трудовом законодательстве Российской Федерации и их взаимосвязь с классами труда; возможность доведения опасного класса работ до допустимого за счет использования СИЗ.

Недостатки реализации СОУТ следующие – недостаток объективности; отсутствие детализации [4, с. 82-83].



В целом появление специальной оценки условий труда является следствием необходимости проведения эффективной политики стимулирования работодателей к повышению производительности труда, соблюдению требований охраны труда и снижению травматизма на производстве. В связи с этим разработан правовой механизм выявления вредных и опасных факторов в производственной среде и трудовом процессе, позволяющий снизить необоснованные затраты работодателей на охрану труда.

Государство стимулирует работодателя проводить специальную оценку условий труда штрафными санкциями. В России действует национальный проект «Демография», который отражает стратегическую цель страны в улучшении качества жизни и поддержку хорошего уровня здоровья населения. Объективную оценку количества граждан, работающих во вредных и опасных условиях, можно использовать в построении более реалистичных прогнозов не только проекта, но и в статистике.

Также государство заинтересовано в снижении уровня травматизма на предприятиях. Главной причиной высокого уровня травматизма является отсутствие должного внимания со стороны работодателя к условиям труда.

Существует 3 основных причины травматизма на предприятиях. Первая причина – на предприятиях не соблюдаются правила безопасности, а защитный инвентарь для защиты от возможных повреждений либо предоставлен не в полном объеме, либо вовсе отсутствует. Вторая причина высокого уровня травматизма – вредные условия труда на предприятиях России. Большая доля населения работает на промышленных предприятиях. Учитывая первую причину, производственные травмы зачастую носят тяжелый характер, приводят к потере трудоспособности и смерти работника. Третьей причиной является коррупция. Вместо обеспечения работников средствами индивидуальной защиты и соблюдения закона работодатели занимаются взяточничеством, что приводит к падению уровня безопасности на предприятии и увеличивает количество производственных травм.

По данным Росстата за 2020 г. травмы на предприятиях получили свыше 20 тысяч рабочих, что представлено в табл. 1. Это в 7,4 раза меньше, чем было в 2000 г., что отражает эффективность мер, которые принимает государство для повышения безопасности на предприятиях [5].

Таблица 1 – Производственный травматизм [5]

Годы	2000	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве, тыс. человек	151,8	47,7	28,2	26,7	25,4	23,6	23,3	20,5

Практическое значение специальной оценки условий труда заключается в том, что государство, создавая правовую основу, старается снизить уровень травматизма и количество мест с высоким классом опасности за счет мотивации работодателей обеспечивать средствами



защиты своих работников. В следствии этого, работник получает более безопасные условия на рабочем месте, сохраняет свое здоровье и при несчастном случае за счет средств защиты с более высокой долей вероятности получит менее серьезные травмы, что прослеживается в статистике производственного травматизма. Государству также выгодно поддерживать создание безопасных рабочих мест, так как это может снизить траты из фонда социального страхования, а также уменьшит смертность на предприятиях трудоспособного населения.

Таким образом, специальная оценка условий труда является инструментом регулирования отношений между работником и работодателем, в которых государство с помощью закона наделяет работников правами, старается улучшить условия труда, обеспечивает их различными льготами, снижает травматизм за счет стимулирования работодателя обеспечением средств индивидуальной защиты для работника, а также ведет учет рабочих мест.

Список использованных источников:

1. Анфилофьев, Б. А. Сравнительный анализ особенностей проведения аттестации рабочих мест по условиям труда и специальной оценки условий труда / Б. А. Анфилофьев, П. К. Власов // Наука и образование транспорту. – 2014. – № 1. – С. 228-231. – EDN TGLWWT.

2. Кондратьева, О. Е. Актуальные вопросы проведения специальной оценки условий труда на энергетических предприятиях / О. Е. Кондратьева, О. А. Локтионов, А. П. Садохов // Электроэнергия. Передача и распределение. – 2020. – № 5(62). – С. 138-141. – EDN CFYASE.

3. Камышникова, И. В. Специальная оценка условий труда как инструмент совершенствования условий и охраны труда / И. В. Камышникова // Труды Братского государственного университета. Серия: Естественные и инженерные науки. – 2014. – Т. 1. – С. 389-394. – EDN SOBQDN.

4. Догадкин, А. В. Специальная оценка условий труда как механизм контроля соблюдения условий трудовой деятельности / А. В. Догадкин, И. И. Шестаков, О. Г. Любская // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – № 71-3. – С. 80-83. – DOI 10.18411/lj-03-2021-99. – EDN DSTTMA.235

5. Условия труда // Федеральная служба государственной статистики URL: https://rosstat.gov.ru/working_conditions (дата обращения: 12.04.2022).

© Балахонцев С.В., Бумагина М.Д.,
Федорова Н.С., Хохлов С.П., 2022



УДК 332

ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Баранова Е.Е.

Научный руководитель Егорова Л.Э.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», Абакан*

В самом общем виде инвестиции представляют собой совокупность долгосрочных вложений средств в различные отрасли экономики с целью получения прибыли.

Существуют различные подходы к пониманию сущности понятия «инвестиции», представленные в табл. 1.

Таблица 1 – Подходы к пониманию сущности понятия «инвестиции»

Суть понятия	Автор
Под инвестициями понимают любой вид имущества, а также имущественных прав, который вкладывается в различные объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли или иного положительного эффекта	В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова, В.С. Петров
Инвестиции представляют собой процесс изменения формы капитала, который предполагает последовательное преобразование вкладываемых ресурсов в инвестиционные затраты. Конечная цель данного процесса - прирост стоимости капитала, который проявляется в форме дохода или иного социального эффекта	Г.П. Подшиваленко, Н.В. Киселева
Инвестиции представляют собой целенаправленное вложение капитала в различные объекты, которое осуществляется на определенный срок для достижения целей инвесторов	В.В. Ковалев, В.В. Иванова, В.В. Лялин

Важно, что все представленные определения в табл. 1 во многом схожи:

все авторы отмечают главную цель инвестирования - получение дохода (прибыли) в будущем или иного положительного социального и экономического эффекта;

ряд авторов отмечают, что инвестиции предполагают отказ от текущего потребления с целью получения дохода в будущем;

инвестиции могут выступать не только в форме вложения денежных средств в предпринимательскую деятельность, а также ценных бумаг, движимого и недвижимого имущества, нематериальных активов и т.д.

В то же время можно отметить следующее:

1. Некоторые дефиниции указывают, что инвестиции преследуют собой цель получения дохода. Несмотря на то, что в условиях рыночной экономики данная цель является определяющей, инвестиции могут осуществляться также с иными, как экономическими, так и не экономическими целями.

2. В указанных определениях не затронут социальный аспект инвестиций, под которым следует понимать вложения с целью улучшения качества жизни и развития человеческого капитала.

3. В рассмотренных определениях не затронут следующий аспект инвестиционной деятельности: осуществление инвестиций сопряжено с



определенной долей риска потери вложенных средств, которую инвестор должен учитывать и стремиться снизить до приемлемого уровня.

Ученые-экономисты выделяют несколько источников финансирования инвестиций. В самом общем они подразделяются на внутренние и внешние. К первой категории источников финансирования принято относить собственные средства фирмы, в то время как внешние источники финансирования инвестиций более разнообразны.

Все внешние источники финансирования инвестиций делят на несколько подвидов, среди которых такие как привлеченные; заемные; государственные; частные и т.д.

Помимо вышеназванных источников финансирования инвестиций, рассмотрим сами инвестиции исходя из различных классификационных признаков. Основными признаками классификации инвестиций являются объект вложения; характер участия в инвестиции; период инвестирования; форма собственности инвестиционных ресурсов; региональный признак.

Таким образом, инвестиции являются важнейшей частью современной мировой экономики.

Исследования не только отечественного, но и зарубежного опыта доказало, что наиболее рационально и эффективно приток иностранных инвестиций, возможно, осуществлять при сбалансированной и грамотной законодательно-правовой базе.

Зарубежные ученые, в своих научных трудах, фиксируют, что на приток иностранных инвестиций в экономику страны, оказывает существенное влияние ряд факторов, среди которых такие как:

- показатели экономического развития государства;
- производительность отраслей национального производства;
- развитие сектора малого и среднего бизнеса и т.д.

Предпринимательство есть не что иное как деятельность, направленная на реализацию того или иного вида произведенной продукции в условиях рынка с целью получения наибольшей выгоды.

На сегодняшний день, принято выделять различные методы привлечения иностранного капитала: информационное обеспечение; государственные гарантии; предоставление налоговых и таможенных льгот и прочие.

Помимо этого, выделяют и иные направления привлечения иностранного капитала в национальную экономику.

Первое направление – это улучшение инвестиционного имиджа страны. Данное направление способствует развитию межнациональных связей на рынках.

Второе направление – предоставление зарубежным инвесторам полного спектра государственных услуг в области инвестиционного развития.



Третий способ – создание привилегированных дополнительных условий для зарубежных инвесторов, к которым следует отнести, в частности, финансовые или фискальные льготы, государственные субсидии.

В завершении работы хотелось бы подвести итоги и сделать выводы.

Иностранные инвестиции характеризуются как виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вложенных иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иных видов деятельности с целью получения дохода. Среди объектов иностранных инвестиций выделяют вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, имущественные права.

Инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важнейших функций, без которых невозможно нормальное развитие экономики государства. В экономической теории выделяют следующие основные функции инвестиций:

Распределительная функция трактуется так: выбирая, куда вкладывать деньги или активы, предприниматель или государство способствует развитию одной отрасли сильнее, чем другой. На примере это выглядит следующим образом: с зарубежной электроникой и автомобилями отечественные не могут конкурировать, предпринимателю выгоднее вкладывать деньги во что-то другое.

Регулирующая функция: инвестиции осуществляются глобально и затрагивают смежные отрасли экономики. Строительство нового завода предполагает создание новых рабочих мест, прокладку дорог, баз отдыха, создание необходимой инфраструктуры.

Стимулирующая функция: инвестирование предполагает вложение денег в улучшение. Оптимизируется наука, технологии, уровень образования, и как следствие, повышается качество жизни и благосостояние страны.

Индикативная функция тесно связана с процессами наращивания капитала и поддержанием баланса открытой экономической системы.

На макроуровне инвестиции необходимы, так как они являются основой для развития национальной экономики и повышения эффективности общественного производства за счет регулярного обновления основных производственных фондов предприятий; создания необходимой сырьевой базы; повышения экономического потенциала регионов страны; обеспечения положительных структурных сдвигов в экономике; перехода национальной экономики на инновационный путь развития и др.

Осуществление инвестиций на микроуровне позволяет достичь следующие цели: улучшение технической оснащенности производства;



обеспечение конкурентоспособности предприятия; расширение сферы деятельности предприятия; повышение качества и обеспечение конкурентоспособности продукции; вложение средств в активы других предприятий; снижение себестоимости производства и реализации продукции и т.д.

Инвестиции способны оказывать значительное влияние на темп экономического развития любого государства как на макро-, так и на микроуровне. В целом значение инвестиций проявляется в том, что значительное расширение производства невозможно без регулярного обновления производственных мощностей, совершенствования техники и технологии.

Список использованных источников:

1. Вебер М. Власть и политика [Электронный ресурс] / Макс Вебер. – Электрон. текстовые данные. – М. : РИПОЛ классик - 2017. – 432 с.
2. Гнатюк С.Н. Макроэкономика: учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк. – Могилев: МГУ имени А. А. Кулешова- 2018. – 350 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка [Электронный ресурс]: инструменты и методы оценки любых активов / Дамодаран Асват. – Электрон. текстовые данные. – М.: Альпина Паблишер - 2017. – 1339 с.

©Баранова Е.Е., 2022

УДК 330.322; 004.92

О ВЛИЯНИИ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бареко В.В., Шашкова А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

Масштаб влияния пандемии COVID-19 на экономику Беларуси сложно переоценить, как и её последствия для дальнейшего развития страны в ближайшие и последующие годы. Пандемия вызвала экономические и социальные потрясения в Республике Беларусь: сокращение рабочих мест, замедление роста ВВП, снижение сырьевых цен на калийные удобрения. COVID-19 повлиял и на уменьшение объемов производства, поступления финансовых ресурсов и сокращение экспорта ряда белорусских товаров.

В 2020 году в Республике Беларусь произошло ощутимое замедление темпов экономического роста, о чем свидетельствуют изменения основных макроэкономических показателей. ВВП Беларуси по итогам 2020 года составил 147 млрд. рублей, и снизился на 0,9% за год в сопоставимых ценах по сравнению с 2019 годом. Индекс-дефлятор ВВП в 2020 году по отношению к 2019 году составил 110,1%.



В 2020 году (год начала пандемии) в Республике Беларусь снизились чистая прибыль организаций на 47,06%, количество прибыльных организаций на 3,8%, удельный вес прибыльных организаций в общем количестве исследуемых организаций на 2% по сравнению с 2019 годом [1]. В частности, индекс горнодобывающей промышленности в 2020 году снизился на 2,6% по сравнению с 2019 годом, производство транспортных средств и оборудования – на 13,4%, сектор металлургического производства готовых металлических изделий (кроме машин и оборудования) потерял 18,9%, водоснабжения и обезвреживания отходов – 2,5% [2].

Однако в 2021 году валовой внутренний продукт Беларуси вырос на 2,3% по сравнению с 2020 г. Объем ВВП в текущих ценах составил 173,2 млрд. бел. руб., индекс-дефлятор ВВП в 2021 года по отношению к 2020 году составил 113,1% [3].

Фундаментом эффективной работы отраслей в 2021 году стала успешная адаптация бизнес-моделей к неоднозначной внешней конъюнктуре. Этот результат был обусловлен системным подходом в планировании развития в последние годы. Во-первых, выстроенная система управления позволила быстро мобилизовать ресурсы и внедрить действенные стратегии. Во-вторых, на настроения предпринимателей позитивно влиял созданный в 2021 году канал поддержки государством бизнеса в условиях пандемии [4]. Практика его эффективной работы снижала уровень тревожности в деловой среде, что говорит о приспособляемости экономики Республики Беларусь к кризису, вызванному пандемией.

Вирус дезорганизовал ряд отраслей, которые служат основными элементами мировой экономики. Гостиничный бизнес, туризм, розничная торговля, индустрия развлечений, транспорт (особенно авиационный) пострадали от резкого падения спроса из-за социального дистанцирования, карантина и ограничений на поездки. Потребление электроэнергии [5] – характерный показатель экономической активности – резко упало.

Тяжелая ситуация сформировалась и во внешней торговле. Спад мировой экономики, вызванный пандемией COVID-19, привел к снижению инвестиционного и промежуточного спроса на внешних рынках, в том числе со стороны стран ЕС и России – основных торговых партнеров Беларуси. Введение жестких ограничительных мер вплоть до закрытия границ стало причиной падения цен на сырьевые товары ввиду сокращения их потребления. Ситуацию усугубил разрыв соглашений в рамках ОПЕК+, обусловивший падение цен на нефть, которые в апреле опустились до минимальных значений за более чем 20 лет.

В 2021 году внешнеторговый оборот Республики Беларусь достиг 81,7 млрд. долл. США, что на 31,9% больше, чем в 2020 году. Экспорт товаров составил 39,9 млрд. долл. и вырос на 36,7% по отношению к предыдущему



году [6]. В 2021 году белорусская продукция экспортирована на рынки 174 стран (табл. 1). Прирост экспорта товаров отмечен во все регионы мира. Таблица 1 – Внешняя торговля Республики Беларусь в 2021 году, млн. долларов США [7].

Показатели	2020 год	2021 год	2021 г. 2020 г., %	2020 г. к 2019 г., %
Баланс товаров и услуг	1 898,4	3 772,1	198,7	-471,1
экспорт товаров и услуг	37 184,6	49 261,7	132,5	88,6
импорт товаров и услуг	35 286,2	45 489,7	128,9	83,3
Торговый баланс	-1 993,0	-791,1	-	-
в том числе с Россией	-3 484,6	-7 401,5	-	-
экспорт товаров (в ценах FOB)	28 395,6	39 023,8	137,4	87,8
в том числе в Россию	12 684,8	15 982,1	126,0	95,5
импорт товаров (в ценах FOB)	30 388,6	39 814,9	131,0	83,2
в том числе из России	16 169,4	23 383,6	144,6	74,4
Баланс услуг	3 891,4	4 563,2	117,3	102,7
экспорт услуг	8 789,0	10 237,9	116,5	91,2
импорт услуг	4 897,6	5 674,8	115,9	83,7

Оборот внешней торговли товарами и услугами по методологии платежного баланса в январе 2022 г. составил 7362,1 млн. долларов США, в том числе экспорт – 4029 млн. долларов, импорт – 3333,1 млн. долларов. К уровню января 2021 г. из расчета в текущих ценах оборот внешней торговли товарами и услугами составил 128,7%, экспорт – 131,5%, импорт – 125,6%.

В январе 2022 г. сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось положительное в размере 695,9 млн. долларов (в январе 2021 г. величина положительного сальдо составляла 409,6 млн. долларов). Отношение сальдо внешней торговли товарами и услугами к валовому внутреннему продукту составило 12,1%, что свидетельствует о положительной динамике товарообмена Республики Беларусь с торговыми партнерами на фоне существующей пандемии [7].

Чтобы минимизировать влияние на экономику эпидемиологической ситуации принят Указ Президента Республики Беларусь от 24 апреля 2020 года №143 «О поддержке экономики» [8], который, в частности, предусматривает регулирующие меры в сфере потребительского рынка. Ситуация с повышением цен на продовольственную продукцию регулируется Постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли от 15 апреля 2020 года № 30 «О регулировании цен на социально значимые товары» [9], где утвержден перечень с установленным для них государственным регулированием цен (в том числе на мясо и рыбу, хлеб, молоко, масло, детское питание и др.), 28 марта 2022 г. принято постановление № 25 [10], которым продлевается государственное регулирование цен на социально значимые товары по 29 июня 2022 г. включительно. Сохранение регулирования цен направлено на поддержание доступности товаров первой необходимости для населения.

Пандемия COVID внесла корректировки и в организацию труда многих организаций. Практика показала, что специалисты IT-сектора, менеджеры, преподаватели могут работать удаленно и более самостоятельно. В перспективе это может повысить эффективность



деятельности организаций за счет уменьшения расходов на аренду офисных помещений и управленческие кадры. На фоне пандемии открыты и новые специальности в ВУЗах. Так, например, Белорусский государственный университет в 2022 году запускает две новые специальности – «Биоинженерия и биоинформатика», «Геотехнологии туризма и экскурсионная деятельность».

В заключении можно сделать вывод о том, что экономика Беларуси быстро приспосабливается к новым мировым тенденциям ввиду стремительного изменения эпидемиологической обстановки и снижения темпов мирового экономического развития. Республика Беларусь имеет гибкую структуру важных, в масштабах страны, отраслей, и достаточно быстро перенимает опыт стран-соседок, при этом делаясь своей, уникальной моделью экономического развития в период мировых потрясений.

Список использованных источников:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/Godovwe/Finansov_resultat-2020.xls. – Дата доступа: 22.04.2022.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/Godovwe/prom_ind_20-1.xlsx – Дата доступа: 23.04.2022.

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/ssrd-mvf_2/natsionalnaya-stranitsa-svodnyh-dannyh/vvp-rasschitannyi-metodom-ispolzovaniya-dohodov/2021-god/ – Дата доступа: 22.04.2022.

4. Министерство экономики Республики Беларусь : официальный сайт. – Режим доступа : <https://economy.gov.by/ru/gosprog-na-2021-2025-ru/> – Дата доступа: 25.04.2022.

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/energeticheskaya-statistika/graficheskii-material-grafiki-diagrammy/dinamika-potrebleniya-elektricheskoi-energii/> – Дата доступа: 25.04.2022.

6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/2021/osn_pokas_vnech_torg_tovarov-2021.xlsx – Дата доступа: 25.04.2022.



7. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.by/view/1168157923> – Дата доступа: 07.05.2022.

8. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_46827/ – Дата доступа: 25.04.2022.

9. О поддержке экономики [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 24 апр. 2020 г., №143 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

10. О регулировании цен на социально значимые товары [Электронный ресурс] : Постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, 1 сент. 2021 г., № 59 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

11. О регулировании цен на социально значимые товары [Электронный ресурс] : Постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, 28 марта 2022 г., № 25 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022

© Бареко В.В., Шашкова А.А., 2022

УДК 330.322

РИСКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Батовкина К.С., Блощинская Л.В.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

Существующие проблемы изменения климата и ухудшения окружающей среды в Республике Беларусь и во всем мире сформировали в научном сообществе новое направление – «экологическое инвестирование».

Целью «экологических инвестиций» является не только получение дохода инвестором, но и создание позитивных социальных изменений, сокращение негативного воздействия на окружающую среду, в том числе смягчение последствий изменения климата, снижение вредных выбросов в атмосферу, повышение эффективности использования топлива, энергоэффективности, производства энергии из возобновляемых источников [1].



Любое инвестирование связано с вложением больших средств, поэтому их неэффективное использование может негативно сказаться на финансовых результатах деятельности инвестора. Как показывает мировая практика, экологические вложения дают эффект в экономике (предотвращенный ущерб) в 10-15 раз превышающий такие вложения.

Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 10 декабря 2021 г. №710 «О Национальном плане действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021–2025 годы» глобальные тенденции развития «зеленой» экономики позволяют выделить следующие перспективы развития данной концепции [2]:

инвестиции в объеме 2% от ВВП в развитие десяти ключевых секторов, включая сельское хозяйство, гражданское строительство, энергетику, рыбное хозяйство, лесоводство, промышленное производство, туризм, транспорт, водное хозяйство и обращение с отходами, будут содействовать переходу к низкоуглеродной и ресурсосберегающей экономике;

экологизация экономики приведет к более высоким, чем в рамках обычного сценария развития, темпам роста ВВП в целом и на душу населения;

мировой спрос на энергоносители, согласно прогнозам, к 2050 году снизится почти на 40% благодаря реализации программ в области энергоэффективности;

«зеленые» инвестиции позволят сектору энергетики сократить объем выбросов CO₂ примерно на одну треть к 2050 году;

будут созданы новые «зеленые» рабочие места, что позволит компенсировать потери рабочих мест в традиционной экономике, особенно в сельском хозяйстве, строительстве, энергетике, лесном хозяйстве и транспорте.

Не стоит исключать возникновение риска, связанного с инвестированием в экологические проекты, так как осуществление любой инвестиционной деятельности всегда связано с возникновением определенного риска [3].

Инвестиционный риск – это вероятность изменения фактического дохода от ожидаемых результатов, которые были спрогнозированы при принятии решения об инвестировании капитала. Стоит отметить, что инвестиционный риск не только приводит к возникновению убытков, но и может указать на вероятность появления потенциальных доходов. Однако, как показывает практика, в большинстве случаев инвестиционные риски выступают источником потерь, а не дополнительных доходов [4]. Нейтрализовать инвестиционный риск полностью практически невозможно, но зато им можно управлять и заранее рассчитывать действия, которые помогут снизить его последствия. Грамотно построенный процесс



управления позволяет либо полностью избежать риска, либо уменьшить последствия его негативного влияния.

В процессе развития «зеленой» экономики возникает ряд проблем, которые препятствуют потоку инвестиций в данный сектор. Законодательная база в этой сфере ещё не достигла совершенства: отсутствует единая точка зрения на понимание термина «экологические инвестиции», не создана единая система целевых индикаторов, характеризующих внедрение экологической экономики как процесса или явления. Остается нерешенным вопрос об акцентировании усилий на решении глобальных или локальных проблем с экологией, а также преимуществах источников финансирования данной сферы. К сожалению, только малая часть бизнеса способна и готова модернизировать свое производство и начать применять экологически чистые технологии. Это связано с тем, что некоторые предприятия видят в этом дополнительную статью расходов, увеличивающую себестоимость продукции, а не возможность повышения своей конкурентоспособности.

Существующие инвестиционные риски разнообразны. С позиции оценки эффективности инвестиций в экологические проекты можно выделить следующие виды инвестиционных рисков [5]:

организационные риски (возможность выполнения основных этапов реализации проекта в установленные сроки, наличие квалифицированного управленческого персонала);

производственные риски (способность обеспечить непрерывность процесса производства, выпуск продукции в запланированных объемах и требуемого качества);

технологические риски (степень освоенности технологии, надежность и ремонтпригодность оборудования, наличие запасных частей, дополнительной оснастки, оснащенность инструментом, участие в монтаже и обучении приглашенных специалистов);

маркетинговый риск;

финансовые риски (оценка текущего финансового положения организации, реализующей проект, вероятность неисполнения участниками проекта своих финансовых обязательств, последствия возможной неплатежеспособности других участников проекта);

экономические риски (оценка риска снижения спроса на выпускаемую продукцию и возможность диверсификации рынков ее сбыта, устойчивость проекта к повышению цен и тарифов на материальные ресурсы, ухудшению налогового климата, вероятность увеличения стоимости строительно-монтажных работ и оборудования, возникновения неучтенных затрат) и др.

Эффективным инструментом снижения риска для инвесторов в зелёные финансы являются гарантии третьих сторон, в т.ч. государства.



Гарантией спроса на услугу некоторых компаний, привлекающих зелёное финансирование, выступают государственные закупки.

Чтобы снизить степень риска, используют разные методы, наиболее популярными из которых являются диверсификация, приобретение достоверной и полной информации, лимитирование, страхование и самострахование.

Диверсификация является наиболее распространенным из этих методов, в том числе и в «экологическом инвестировании». Под ней понимают вложение денег в разные виды активов, чтобы минимизировать инвестиционный риск [6]. Диверсификация направлена на создание диверсифицированного производства, т.е. одновременное развитие нескольких видов производства для получения новых рынков сбыта продукции, снижения вероятных рисков, которые связаны с возможным уменьшением спроса на вид производства. Банкротство на таком предприятии существенно снижается. Можно сделать вывод о том, что диверсификация любых инвестиций является одним из эффективных направлений по снижению инвестиционных рисков и потерь.

Одним из важных факторов для снижения инвестиционных рисков служит достоверность и полнота информации, вследствие которых принимаются инвестиционные решения. Полная и достоверная информация – это товар особого рода, за который приходится платить, но с последующей окупаемостью в результате полученной выгоды от вложения инвестиций.

Лимитирование предусматривает установление ряда ограничений на величину сделки. Например, это может быть ограничение на максимальный размер материального запаса, максимальный объем сделки с одним партнером, максимальный размер кредита, предоставляемого одному покупателю, и т.д.

Существует еще один вариант снижения инвестиционных рисков: самострахование и страхование. Как известно, страховые компании распространены почти во всех странах мира, а в большей степени – в странах с развитой рыночной экономикой. Суть страхования заключается в том, чтобы распределить ущерб между участниками страхования. Однако это является платной функцией независимо от того, случится или нет факт потери имущества. Из-за этого некоторые хозяйствующие субъекты, если это не обязательное страхование, для понижения степени риска применяют самострахование [6].

Самострахование означает, что предпринимателю выгоднее подстраховаться самому, чем приобрести страховку в страховой компании. Этим он экономит затраты по страхованию.

Таким образом, можно утверждать, что сегодня «экологические инвестиции» требуют комплексного подхода, нелинейных решений, гибкой государственной политики, но самое главное – формирования экосистемы.



Экосистемный подход к инвестированию обеспечит связь между различными инструментами для привлечения экологических инвестиций на местном, региональном и государственном уровнях наряду с государственными программами по повышению экологической осведомленности населения, развитию предпринимательских навыков и финансовой грамотности компаний, особенно малых единиц. Так, экосистемный подход предполагает целостный набор институтов, стратегий и инструментов, которые помогают привлекать зеленые инвестиции и создают благоприятные условия для роста зеленого бизнеса.

В заключение отметим, что самым эффективным приемом понижения степени инвестиционного риска является грамотное и правильное управление предприятием, начиная с момента его создания и на всех последующих фазах его развития. Никогда не нужно забывать о том, что могут возникнуть трудности, которые не зависят от управленческого персонала, однако предприятие должно быть готово к такому роду событий.

Список использованных источников:

1. Семенова, Н. Н. «Зеленое» финансирование в России: современное состояние и перспективы развития / Н. Н. Семенова, О. И. Еремина, М. А. Скворцова // Финансы: теория и практика. – 2020. – Т. 24. – № 2. – С. 39-49.

2. О Национальном плане действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021–2025 годы : (постановление Советов Министров Республики Беларусь от 10 декабря 2021 г. №710) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://minpriroda.gov.by/uploads/files/2021/nats.plan-po-razvitiyu-zelenoj-ekonomiki.pdf>

3. Петрова, А. В. Современные аспекты формирования инновационно-инвестиционной стратегии развития предприятия / А. В. Петрова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – № 2 (41). – С. 107-111.

4. Селютина, Л. Г. Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособие / Л. Г. Селютина. – СПб. : СПбГИЭУ, 2010. – 322 с.

5. Классификация инвестиций в зависимости от уровня риска [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://studopedia.ru/19_280466_klassifikatsiya-investitsiy-v-zavisimosti-ot-urovnya-riska.html

6. Гончаров, В. И. Инвестиционное проектирование : учеб. пособие / В. И. Гончаров. – Минск : Современная школа, 2010. – 319 с.

© Батовкина К.С., Блощинская Л.В., 2022

УДК 657

ЗАКРЕПЛЕНИЕ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ РЕШЕНИЙ ПО ОРГАНИЗАЦИИ



УДАЛЁННОЙ (ДИСТАНЦИОННОЙ) РАБОТЫ

Бачиннова А.Ю.

*Оренбургский филиал федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Оренбург*

С развитием информационных технологий расширились возможности организации удаленной (дистанционной) работы персонала, особая потребность в которой выявилась в период пандемии COVID-19 и была реализована в кратчайшие сроки [1]. Представителей бухгалтерской профессии это коснулось напрямую, поскольку действовавшие ранее модели управления персоналом претерпели значительную трансформацию, которая потребовала изменений не только цифровой инфраструктуры и оперативных хранилищ данных, но и определенных правовых решений на всех уровнях нормативного регулирования, включая саму организацию [2].

Локальное регулирование вопросов организации удаленной (дистанционной) работы бухгалтерской службы и непосредственно бухгалтеров на уровне экономических субъектов, по нашему мнению, может найти закрепление в учетной политике, в частности, в организационном разделе этого документа. Вместе с тем, возникают отдельные сложные ситуации, связанные с отражением в учетной политике организации вопросов, относящихся к сфере удаленной (дистанционной) работы.

Фонд «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» (далее Фонд «НРБУ «БМЦ»») [3] активно способствует разрешению сложных моментов, возникающих на практике, разрабатывая собственные рекомендации по бухгалтерскому учету, в частности, касающиеся вопросов удаленной (дистанционной) работы бухгалтеров.

Для определения уровня нормативной значимости как рекомендаций Фонда «НРБУ «БМЦ», так и учетной политики организации, представим графически существующую иерархию нормативного регулирования бухгалтерского учета, установленную в статье 21 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [4] (рис. 1).

Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [4] относит к документам в области регулирования бухгалтерского учета ряд таких, в числе которых есть и стандарты экономического субъекта. При этом, в данном Федеральном законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» нет перечня стандартов экономического субъекта. На наш взгляд, учетная политика для организации является основным локальным стандартом



бухгалтерского учета. Эту точку зрения разделяют и многие экономисты: Н.Н. Никитина [5], З.Ш. Аргунова, Н.В. Кулиш [6] и другие. \



Рисунок 1 –Документы, регулирующие бухгалтерский учет в России

Решения, связанные с удаленной (дистанционной) работой, потенциально закрепляемые в учетной политике на основе рекомендаций Фонда «НРБУ «БМЦ» были нами систематизированы и представлены в табличном виде (табл. 1). Как видно из данных табл. 1 наиболее технически сложными в условиях удаленной (дистанционной) работы являются такие мероприятия, как например, дистанционная инвентаризация, организация оформления первичных документов и своевременность документальной фиксации фактов хозяйственной жизни. Это требует более детальных пояснений, данных в рекомендациях негосударственного регулятора.

При проведении инвентаризации существует необходимость визуального осмотра объектов инвентаризации всеми членами комиссии по месту нахождения имущества в присутствии материально ответственных лиц [7]. В связи с чем, возникает вопрос возможности применения информационных технологий сотрудниками, работающими в дистанционном формате. В настоящее время не запрещено применять технические средства для передачи информации при проведении инвентаризации. Однако решение о применении или не применении информационных технологий по передаче информации дистанционными сотрудниками организации при проведении инвентаризации имущества должно найти закрепление в учетной политике экономического субъекта.

Таблица 1 – Решения, закрепляемые в учетной политике на основе рекомендаций Фонда «НРБУ «БМЦ»

Рекомендация	Раскрытие проблемного вопроса в рекомендации	Предлагаемые варианты решения в рекомендации
Рекомендация Р-127/2021-КпР «Дистанционная инвентаризация» [8]	Необходимость обеспечения возможности визуального осмотра объектов инвентаризации всеми членами комиссии по месту нахождения имущества в присутствии материально ответственных лиц.	При проведении инвентаризации активов и обязательств организация может применять дистанционные технологии
Рекомендация Р-113/2020-КпР «Первичные учетные документы в условиях удаленной (дистанционной) работы» [9]	Подписание документов на бумажном носителе несколькими лицами, работающими в удаленном режиме, обмен документами между разными лицами.	- на первичном учетном документе достаточно наличия одной подписи сотрудника организации – ответственного лица; - применение электронных средств передачи первичных документов между подразделениями и сотрудниками организации для целей их регистрации и накопления.
Рекомендация Р-115/2020-КпР «Своевременность документального оформления фактов хозяйственной жизни» [10]	Осуществление необходимых мероприятий по изменению принятого в организации документооборота	Составление первичного учетного документа непосредственно после окончания факта хозяйственной жизни



Вопросом, требующим официального решения, является подписание документов на бумажном носителе несколькими лицами, работающими в удаленном режиме, а также обмен документами между различными лицами. При возникновении вышеописанной ситуации, затрагивающей работу сотрудников, работающих удаленно (дистанционно) и ту часть документооборота, которая не была переведена в электронный режим, возможно подписание первичного учетного документа только лицом ответственным со стороны организации за совершение сделки, операции или за ее оформление, либо за оформление свершившегося события. При этом подписи бухгалтера, контрагента не требуются. Если в организации применяется вышеописанный порядок подписания документов, то данный порядок должен найти отражение в учетной политике организации.

Стоит отметить, что первичные учетные документы можно передавать между подразделениями и работниками организации с использованием информационных технологий.

Фактически в учетной политике экономического субъекта могут быть закреплены следующие варианты внутреннего перемещения первичных учетных документов, представленные на рис. 2.



Рисунок 2 – Варианты закрепления в учетной политике внутреннего перемещения первичных учетных документов

Безусловно, для организаций, в которых первичные документы передаются непосредственно между работниками, работающими в дистанционном формате, наиболее рациональным вариантом обмена документами между данными лицами является передача документов посредством информационных технологий.

В случае возникновения ситуации, в которой работники, работающие удаленно (дистанционно), не имеют возможности составить первичный учетный документ при совершении факта хозяйственной жизни, они должны будут составить первичный учетный документ непосредственно после окончания факта хозяйственной жизни, при этом регистрация фактов хозяйственной деятельности должна быть своевременной.

При этом отдельные специалисты, например, Косыке М.С. и соавторы обращают внимание еще на один очень важный аспект. В условиях удаленной (дистанционной) работы возрастает риск снижения уровня экономической безопасности организаций из-за возможностей бухгалтеров,



работающих удаленно (дистанционно), использовать доступ к учетной информации, например, в корыстных целях. Отчасти, по их мнению, снизить подобные риски возможно, если в организациях разработают локальные нормативные акты, а именно: Положение об использовании электронных подписей во внутреннем документообороте и при взаимоотношениях с контрагентами; Регламент по использованию техники и средств мобильной связи; График документооборота; Положение об учете кадровой работы; и другие [11]. Однако, разделяя в целом и такой подход к локальной регламентации и закреплению решений, связанных с условиями удаленной (дистанционной) работы, заметим, что он оправдан для крупных организаций, а для сферы малого и среднего бизнеса целесообразно закрепление всех обозначенных решений, связанных с удаленной (дистанционной) работой бухгалтеров, непосредственно в учетной политике.

Список использованных источников:

1. Коське, М. С. Дистанционная (удаленная) работа бухгалтеров в период пандемии COVID-19 / М. С. Коське // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: Сборник научных трудов XVI Международной научно-практической конференции, Оренбург, 21 апреля 2021 года. – Волгоград: Общество с ограниченной ответственностью "Сфера", 2021. – С. 202-207. – EDN VHPXUZ.

2. Коське, М. С. Организационные проблемы ведения бухгалтерского учета в условиях дистанционной (удаленной) работы / М. С. Коське, И. В. Воюцкая, Ю. Г. Мишучкова // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: Сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Пенза, 15–16 января 2021 года / Ответственный за выпуск специалист по учебно-методической работе МНИЦ Е.А. Галиуллина. – Пенза, 2021. – С. 118-123. – EDN JWMAQJ.

3. Бухгалтерский методологический центр [Электронный ресурс]. URL: <http://bmcenter.ru/about> (дата обращения 30.04.2022 г.)

4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 01.01.2022) // Гарант: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru> (дата обращения 30.04.2022 г.)

5. Никитина Н.Н. Назначение стандартов экономического субъекта по бухгалтерскому учету//Инновации и инвестиции – 2017. – №10. – с. 156-158.

6. Аргунова З.Ш., Н.В. Кулиш // Учетная политика как основной стандарт экономического субъекта / NovaInfo.Ru. – 2017. – Т. 2. – № 66. – с. 149-153. 2.

7. Коське, М. С. Инвентаризация и цели ее проведения / М. С. Коське, Ю. Г. Мишучкова // Актуальные проблемы экономической деятельности и



образования в современных условиях: сборник XV Международной научно-практической конференции, Оренбург, 14 мая 2020 года / Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Волгоград: Общество с ограниченной ответственностью "Сфера", 2020. – С. 125-134. – EDN NZPTBW.

8. Рекомендация Р-127/2021-КпР «Дистанционная инвентаризация» (принята Комитетом по рекомендациям 20.05.2021 г.) // БМЦ: [Электронный ресурс]. URL: http://bmcenter.ru/Files/R_KpR_Inventarizaciya_po_divizionam (дата обращения: 27.04.2022 г.)

9. Рекомендация Р-113/2020 - КпР «Первичные учетные документы в условиях удаленной (дистанционной) работы» // БМЦ: [Электронный ресурс]. URL: http://bmcenter.ru/Files/R_KpR_PUD_v_usloviyah_udalennoy_raboti (дата обращения: 27.04.2022 г.)

10. Рекомендация Р-115/2020-КпР «Своевременность документального оформления фактов хозяйственной жизни» // БМЦ: [Электронный ресурс]. URL: http://bmcenter.ru/Files/R-KpR_Svoevremennost_PUD (дата обращения: 27.04.2022 г.)

11. Коське, М. С. Проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий в условиях удаленной работы / М. С. Коське, Ю. Г. Мишучкова, И. В. Воюцкая // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: Сборник научных трудов V Международной конференции профессорско-преподавательского состава, Казань, 19 марта 2021 года. – Казань: Общество с ограниченной ответственностью "Печать-Сервис-XXI век", 2021. – С. 219-224. – EDN BSFGPH.

© Бачиннова А.Ю., 2022

УДК 338.12(331.105.5:658.149.5)

АНАЛИЗ ОКУПАЕМОСТИ СДАЧИ В АРЕНДУ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

Беликова Д.М., Политова Р.В.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Люди всегда интересовались вопросом недвижимости, поскольку приобретение квартир с целью их последующей сдачи в аренду – самый простой, надежный и управляемый инструмент инвестиций для потенциальных инвесторов. Иными словами, это инструмент, который даёт



уникальную возможность сформировать собственный капитал и достичь комфортного уровня жизни.

Однако для того, чтобы заниматься инвестированием в квартиры на практике, необходимо понять теоретическую основу инвестиционной деятельности. Что же включает в себя понятие «инвестиционные процессы»?

«Инвестиционные процессы» – операции, цель которых, тщательно анализируя ситуацию, сохранить вложенные средства и получить приемлемую прибыль. Исходя из этого, «инвестор» – физическое лицо, которое участвует в инвестиционных процессах [1].

Стоит отметить, что на законодательном уровне выделяют квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. В Федеральном законе от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О рынке ценных бумаг» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.12.2021) указываются все требования к квалифицированному инвестору. Однако если физическое лицо не отнесено к этой категории федеральным законом или иным правовым документом, то оно «по умолчанию» относится к неквалифицированному инвестору.

Квалифицированными инвесторами могут быть: квалифицированные инвесторы в силу закона; квалифицированные инвесторы по призванию (физические лица); квалифицированные инвесторы по призванию (юридические лица).

Данная категория физических лиц обладает большой финансовой грамотностью в области финансовых рынков. Однако на сегодняшний день в Российской Федерации существуют частные инвесторы, которые не являются квалифицированными, а также не являются игроками фондовых бирж. Частные инвесторы – физические лица, которые самостоятельно занимаются инвестированием собственных свободных денежных средств в различные сферы экономики с целью получения прибыли.

Инвестиции у такого инвестора могут быть распределены по следующим признакам:

1. По уровню дохода: низкий; средний; высокий.
2. По срокам: краткосрочные; среднесрочные; долгосрочные.
3. По видам: банковский депозит; ценные бумаги.

Инвестиции в недвижимость – долгосрочный проект, поскольку низкая ликвидность, длительное оформление сделки и большие затраты на изменение варианта использования препятствуют быстрому извлечению прибыли. Однако недвижимость остаётся одним из наиболее привлекательных объектов инвестирования. Это связано с быстрым обесцениванием денежных средств, ненадёжностью финансовых учреждений, несоответствием банковской ставки уровню инфляции и с другими факторами. В этих условиях вложения в недвижимость позволяют не только сохранить свой капитал, но и получить выгоду.



Однако для рынка недвижимости характерен и относительно высокий уровень риска. Риск – неопределённость получения (неполучения) доходов. Безусловно, существует определённый ожидаемый уровень риска, который учитывается в ставке дохода на инвестиционный капитал, в результате чего возникает зависимость: чем выше уровень ожидаемого риска, тем больше ставка дохода на инвестированный капитал и наоборот, чем ниже уровень ожидаемого риска, тем ниже ставка [2]. Иными словами, существуют управляемые риски, к которым относятся: условия арендного договора; структура инвестированного капитала и его стоимость; доля рынка недвижимости определённого типа; местоположение недвижимости; структура арендаторов.

При этом ключевой задачей для любого инвестора при работе с рынком недвижимости является контроль над его неуправляемыми рисками.

При инвестировании в недвижимость к источникам неуправляемых рисков относят: низкая ликвидность недвижимости; неопределённость в системе налогообложения; высокий уровень конкуренции на рынке недвижимости; длительность делового цикла; тенденции изменения платежеспособности населения.

Следовательно, особенности функционирования рынка недвижимости определяются спецификой недвижимости; цикличностью развития рынка недвижимости; влиянием рынка капитала на рынок недвижимости [3].

Впрочем, если инвестор понимает, что он готов идти на риски и приобрести недвижимость, то он сталкивается с еще одной проблемой – выбор региона страны с целью получения наибольшей прибыли за наименьший промежуток времени. Для решения этого вопроса проводится расчёт окупаемости недвижимости в крупных городах России. Все вычисления осуществляются двумя методами: методом расчета простого срока окупаемости и методом расчёта дисконтированного срока окупаемости.

Простой срок окупаемости – период времени, по истечении которого проект начинает приносить доход. При этом алгоритм расчёта срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиций.

Дисконтированный срок окупаемости проводится с учётом временного аспекта. Критерием отбора среди проектов по сроку окупаемости является наименьшее его значение [4].

Наиболее привлекательными для инвесторов всегда являются жилые объекты. Высокий и постоянный спрос, доступность этого вида инвестирования, а также чёткое определение юридических прав на жильё обеспечивают достаточную ликвидность этого вида инвестирования.



Исходя из этого в анализе окупаемости недвижимости принимают участие однокомнатные квартиры.

Окупаемость однокомнатной квартиры методом простого срока окупаемости (PP) рассчитывается в несколько этапов. Предположим, собственник приобрёл в Москве однокомнатную квартиру с косметическим ремонтом за 9 миллионов рублей и вложил в неё ещё 500 тыс. рублей на меблировку. Если он сдаёт квартиру за 38 тысяч рублей в месяц, то за год арендная плата составит 456 тысяч рублей.

Чтобы понять, какой доход принесут вложения в эту квартиру, из полученной за год суммы вычитается сумма коммунальных платежей за 12 месяцев, налог на имущество, а также налог на доходы физических лиц. При ежемесячных коммунальных платежах равным 6 тысячам рублей за год собственник квартиры заплатит 72 тысячи рублей. К этому добавим ежегодный налог на имущество, который равен 4 тысячам рублей. Если собственник не создаёт ИП, а оплачивает налог на доходы физических лиц как самозанятый, то налог составляет 4% от полученного дохода в год, то есть 18,2 тысячи рублей. В результате чистый доход от сдачи в аренду недвижимости равен доходу от аренды за вычетом коммунальных платежей, налога на имущество и НДФЛ. После проведения всех расчётов сумма составляет 361 тысячу рублей, то есть доходность от сдачи такой квартиры составит 4,02%, а срок её окупаемости – 23 года.

Аналогично проводится определение дисконтированного срока окупаемости, но для его расчёта сначала вычисляется ставка дисконтирования. Для определения ставки дисконтирования в этой квартире учитывается сумма вложенных инвестиций и сумма денежных потоков. В данном расчёте ставка выбирается 4%. Поскольку известно, что квартира сдаётся за 38 тысяч рублей в месяц, в год эта сумма получается равной 456 тысячам рублей. Таким образом, в результате проведённых расчётов дисконтированный срок окупаемости (DPP) составит 42 года.

Соответственно предыдущим проводятся расчёты сроков окупаемости и для других регионов РФ. При этом к основным клиентам по аренде однокомнатных квартир относятся приезжие, студенты и командировочные. Анализ проводится на основе данных Росстата, ЦБ, «Дом.РФ» и сайта «Домофонд».

В результате анализа средней стоимости квартир на вторичном рынке и арендной ставки получаются следующие результаты:

1. Москва – 18 лет; 2. Тюмень – 14,5 лет; 3. Санкт-Петербург – 14 лет; 4. Московская область – 13 лет; 5. Новосибирск – 12,9 лет; 6. Краснодар – 12,7 лет; 7. Симферополь – 12,4 лет; 8. Ростов-на-Дону – 11,8 лет; 9. Екатеринбург – 11,7 лет; 10. Омск – 11,2 лет; 11. Астрахань – 9,5 лет.

Исследование показывает, что быстрее всего окупаются однокомнатные квартиры в Астрахани, Омске, Екатеринбурге (период



окупаемости – 9, 11, 11 лет соответственно). При этом дольше всего будет окупаться жилая недвижимость в Москве (18 лет), Тюмени (14 лет) и Санкт-Петербурге (14 лет) [5].

В целом, инвестиции в жилую недвижимость имеют перспективную ценность. Во-первых, они обладают перспективой развития, то есть дают большую отдачу со временем. Во-вторых, вложение средств в недвижимость выступает устойчивым средством против инфляции. В-третьих, инвестиции в недвижимость способствуют созданию городов достаточно емкого рынка жилья, сдаваемого внаём, в котором сильно заинтересованы молодые семьи и студенты [6].

Подводя итоги проведенного исследования, необходимо отметить, что работа на рынке недвижимости – довольно трудное и время затратное мероприятие, однако если инвестора не отталкивают все возможные риски и устраивают сроки окупаемости, то инвестиции в квартиры – один из лучших вариантов сохранения и приумножения вложенных денежных средств.

Список использованных источников:

1. Грэм Б. Разумный инвестор: [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2021. – 672 с.
2. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка недвижимости / А.Г. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 560 с.
3. Юзвович Л.И., Марамыгин М.С., Князева Е.Г. и др. Инвестиции и инвестиционная деятельность: учебник / Л.И. Юзвович – М.: Изд-во Урал. Ун-та, 2021. – 498 с.
4. Морозова, Т.Ф., Петрова И.В. Инвестиционный анализ. – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2021. – 72 с.
5. Попов А., Любашевский А. Самые бедные рантье – в Москве. Сайт Циан [Электронный ресурс]. – URL: Самые бедные рантье – в Москве. Циан посчитал доходность для арендодателей по городам (cian.ru) (дата доступа 05.04.2022)
6. Дом РФ [Электронный ресурс]. – URL: <https://domrfbank.ru/> (дата доступа 07.04.2022)

© Беликова Д.М., Политова Р.В., 2022

УДК 336.6

ФИНАНСОВАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Белькова В.В., Карнакова П.А.

Научный руководитель Шипунова В.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный индустриальный университет», Новокузнецк



В данной статье будет рассмотрена проблема финансовой несостоятельности компаний и мер их государственной поддержки в сложной экономической ситуации.

Финансовая несостоятельность – это такое состояние, при котором предприятие не может рассчитаться по своим обязательствам, и чаще всего оно предполагает прекращение коммерческой деятельности.

Условия для динамичного развития бизнеса часто обостряют негативные тенденции на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, не имеющих потенциальных возможностей для обеспечения своей экономической эффективности. Для предотвращения проблемы несостоятельности фирмы прибегают к финансовому оздоровлению. Оно предусматривает как добанкротные меры, так и процедуры, применяемые в деле о банкротстве.

Кроме того, под финансовым оздоровлением можно понимать прекращение процедуры банкротства по другим основаниям, например, в связи с удовлетворением требований кредиторов, признанием требований необоснованными, отказом кредиторов от своих требований [1].

Количество решений о признании компаний банкротами стало меньше на 26% при сравнении первых полугодий 2020 и 2019 годов. Показатель сократился с 6083 единиц до 4502.

Во втором квартале прошлого года произошло значительное снижение показателя на 39,8% (до 1895), в первом – на 11,2% (до 2607).

В июне рост ускорился, суды приняли на 30,5% больше определений о признании банкротств компаний (963 компании).

По данным главы «Федресурса», основная причина изменившейся статистики за прошлый год – мораторий на банкротства, из-за чего часть процедур была отложена. Мораторий действует в отношении 2 млн. компаний и ИП [2].

Таблица 1 – Количество судебных решений в отношении юридических лиц

Год	2015	2016	2017	2018	2019
О признании должника банкротом и открытии конкурсного производства	13044	12549	13541	13117	12401
О введении и наблюдении	10198	10487	11495	10547	10134
О введении внешнего управления	434	372	363	278	209
О введении финансового оздоровления	38	52	32	19	19
Доля реабилитационных процедур – внешнее управление и финансовое оздоровление	2%	1,8%	1,6%	1,2%	1%

Анализируя данные табл. 1, можно сказать о том, что показатели банкротства юридических лиц в России достаточно стабильные год от года за исключением судебных решений о введении внешнего управления, которые ежегодно снижаются.

Благодаря мораторию, упомянутому выше, в 2020-2021 гг. удалось избежать резкого роста числа банкротств по причине коронакризиса. Он продолжал свое действие до седьмого января 2021 года для тех компаний и



индивидуальных предпринимателей, которые сильнее всего пострадали от пандемии, а уже с октября 2021 г. мораторий не распространялся на системообразующие и стратегические организации.

Мораторий не допускает введение процедур банкротства [3] по инициативе внешних кредиторов, обращение взыскания на заложенное имущество. Также мораторий приостанавливает исполнительное производство по взысканиям, возникшим до его введения.

Больше всего пострадали такие отрасли как авиаперевозки и автоперевозки, спорт и физкультурно-оздоровительную деятельность, гостиничный бизнес, общественное питание, деятельность по предоставлению бытовых услуг населению таких как ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских, а также ряд других отраслей.

Эти компании и ИП воспользовались судебной рассрочкой своих долгов, которая давалась на год, при этом они должны были платить долги равными частями каждый месяц. Если выручка должника сокращалась более чем на 50%, то эту рассрочку можно продлить до двух лет.

Выручку можно получить по решению суда в рамках дела о банкротстве, которые компании вправе инициировать сами. Для этого она должна понизиться на 20% по сравнению с прошлым периодом за год до дела о банкротстве.

Первый мораторий на внешние банкротства вступил в действие шестого апреля 2020 года. Изначально правительство РФ 6 апреля 2020 года ввело полугодовой мораторий на внешние банкротства. Он оказывал воздействие на более широкий круг предприятий, включавший в себя системообразующие и стратегические предприятия. Большая часть публичных компаний, которые попадали под мораторий, от него отказались для того, чтобы избежать связанных с ним ограничений. Благодаря этому предприятия сохраняли за собой право выплачивать дивиденды и проводить выкупать обратно собственные акции.

В сентябре под действие моратория попали 517 тысяч юридических лиц и 1,61 миллиона индивидуальных предприятий. Это седьмая часть зарегистрированных в России компаний и около 40% индивидуальных предпринимателей. Помимо моратория на банкротства государство может предоставлять бизнесу и другие меры поддержки, такие как:

введение гибких условий по банковским займам. Это могут быть льготные кредиты, которые очень пригодятся малому и среднему бизнесу и помогут им снизить нагрузку. Также было бы оптимально увеличить сроки действующих кредитов и обнулить по ним ставки. Такие условия подойдут предприятиям общественного питания, туристическим компаниям, салонам красоты;

введение «финансовых каникул» на некоторые виды платежей, например, услуги ЖКХ, аренды помещения и прочие.



На данный момент в РФ реализуются следующие меры поддержки малого и среднего бизнеса [4]:

1. Перенос сроков сдачи отчетности по налогам и взносам. Срок сдачи большинства отчетов, которые нужно было представлять весной, продлен на три месяца.

2. Экономия на авансовых платежах по налогу на прибыль. Можно перейти на ежемесячные авансы по фактической прибыли. При доходах, которые составляют не более 25 миллионов рублей в квартал можно платить только квартальные авансы.

3. Сокращение проверок. До конца года практически не будет плановых и внеплановых проверок по Закону о защите прав юридических лиц и ИП. Выездные налоговые проверки не проводятся до конца мая, меры взыскания не применяются до конца июня.

4. Освобождение и отсрочки по штрафам. Если контракт срывается из-за коронавируса, то неустойки по госконтрактам должны полностью списать. По исполненным контрактам, цена и срок которых не менялись, неустойку спишут полностью, если она не превышает 5% от цены контракта, или наполовину, если неустойка не больше 20% от цены контракта и оставшаяся часть неустойки будет уплачена до конца года. Ограничения иностранных государств из-за коронавируса могут служить основанием для освобождения от штрафов за нарушение требований о репатриации валюты.

5. Увеличение авансов по госконтрактам. Увеличен максимальный размер аванса по контрактам для федеральных нужд с 30% до 50% (если больший размер аванса не установлен нормативным актом). Если в заключенном контракте аванс предусмотрен в меньшем размере, то его можно увеличить по соглашению сторон.

6. Бесплатное получение сертификата о форс-мажоре по внешнеторговым контрактам. При необходимости можно уточнить условия получения данного сертификата по внутрироссийским сделкам необходимо в Торгово-промышленной палате региона.

Подводя итог данной статьи, можно сделать вывод, что ситуация с банкротствами в России была стабильна до начала пандемии коронавируса в 2020 году. Чтобы предотвратить закрытие предприятий малого и среднего бизнеса правительство РФ в настоящий момент реализует ряд поддерживающих мер, благодаря чему количество банкротств не превышает нормальный уровень за предыдущие годы по стране.

Список использованных источников:

1. Байкина, С. Г. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие / С.Г. Байкина - Энгельс: Поволжский кооперативный институт. – 108 с. - Режим доступа: <http://lib.maupfib.kg/wp-content/uploads/UCHET-I-ANALIZ-BANKROTSTV-Baykina.pdf> (Дата обращения 26.03.2022)



2. В РФ число банкротств граждан выросло в 1,5 раза, компаний - снизилось на четверть // информационное агентство «Интерфакс» - Режим доступа: <https://m.interfax.ru/716172> (Дата обращения 29.03.2022)

3. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

4. Меркулов, В. Полный список мер господдержки для малого и среднего бизнеса в связи с коронакризисом // онлайн-журнал «Деловой мир» - Режим доступа: <https://delovoyimir.biz/vse-o-podderzhke-malogo-i-srednego-biznesa-v-svyazi-s-koronakrizisom.html> (Дата обращения (30.03.2022))

© Белькова В.В., Карнакова П.А., 2022



УДК 331.56

АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТРАНАХ ЕС И ЕАЭС В ПАНДЕМИЮ COVID-19 НА ОСНОВЕ КЛУБНОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ

Бендега А.Г.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Пандемия COVID-19 нанесла огромный ущерб всему миру. В связи с распространением инфекции мировая экономика претерпевает существенные потери. С целью предотвращения распространения коронавирусной инфекции во многих странах вводились частичные или полные карантинные меры, что не могло не сказаться на рынках труда отдельных стран и на состоянии мирового рынка труда в целом.

Целью данной работы является анализ безработицы в странах ЕС и ЕАЭС в период пандемии COVID-19.

Для реализации поставленной цели применен метод клубной конвергенции. Были использованы поквартальные данные ЕС и ЕАЭС (кроме Казахстана, ввиду отсутствия данных) по уровню безработицы с 4 квартала 2019 г. (до пандемии) по 3 квартал 2021 г. (последние имеющиеся на момент исследования данные) [1-9]. В анализ включена 31 страна.

В программе Excel рассчитаны квантили по уровню безработицы и сформированы пять групп стран – от самого низкого уровня (1 квантильная группа) к самому высокому (5 квантильная группа).

Результаты расчетов квантилей за 4 квартал 2019 г. – 3 квартал 2021 г. представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Результаты расчета квантилей по уровню безработицы за 4 квартал 2019 г. – 3 квартал 2021 г., %

Квантиль	2019 (4 кв.)	2020 (1 кв.)	2020 (2 кв.)	2020 (3 кв.)	2020 (4 кв.)	2021 (1 кв.)	2021 (2 кв.)	2021 (3 кв.)
1	4,0	4,3	4,8	5,0	4,9	4,9	4,1	3,9
2	4,8	5,2	5,7	6,3	6,0	6,3	5,5	5,3
3	5,8	6,3	6,8	7,6	7,3	7,2	6,9	6,3
4	6,9	7,4	8,6	8,8	8,3	8,6	8,4	7,2

Таким образом, в 4 квартале 2019 г. года в 20% включенных в анализ стран сложился уровень безработицы ниже 4 % (первый квантиль) и в 20% стран – выше 6,9% (5 квантиль). Квантильный коэффициент дифференциации составил 1,7. За исследуемый период данный коэффициент варьировался от 1,7 до 2 и наибольшее значение принимал во 2 квартале 2021 г. При этом, самые высокие значения уровня безработицы отмечались в 3 квартале 2020 года (в 20% стран уровень безработицы был ниже 5% и выше 8,8% соответственно).



В табл. 2 представлена матрица перехода стран из одной квантильной группы по уровню безработицы в другую.

Таблица 2 – Матрица перехода стран в группы по уровню безработицы за 4 квартал 2019 г. – 3 квартал 2021 г.

Группы по уровню безработицы		Конечные состояния					Число исходных состояний
		1	2	3	4	5	
Исходные состояния	1	33	2				35
	2	9	21	12	6	1	49
	3		16	22	4		42
	4		1	7	21	13	42
	5			5	10	33	48
Число конечных состояний		42	40	46	41	47	216

Данная матрица отражает, сколько раз и в какие группы переходили страны в течение указанного периода. На диагонали матрицы отражено количество переходов с течением времени в свою же группу, то есть, иными словами, количество неизменных положений. Например, число 16 во втором столбце и третьей строке отражает, сколько раз страны из третьей квантильной группы переходили во вторую квантильную группу.

Далее построена матрица переходных вероятностей, путем деления каждого из переходов на исходное количество состояний в кластере, и сформирована матрица размерностью i на j , в которой отражается вероятность перехода стран из группы i в j (табл. 3).

Таблица 3 – Матрица переходных вероятностей

Квантильные группы	1	2	3	4	5
1	0,943	0,057	0,000	0,000	0,000
2	0,184	0,429	0,524	0,095	0,000
3	0,000	0,381	0,524	0,095	0,000
4	0,000	0,024	0,167	0,500	0,310
5	0,000	0,000	0,104	0,208	0,688

В результате, на основе матрицы переходных вероятностей можно сделать вывод о том, что для стран с низким уровнем безработицы (первая квантильная группа) вероятность остаться в данной группе является высокой (94,3%). В данную группу в 4 квартале 2019 г. входили такие страны, как Чехия, Германия, Польша, Венгрия, Мальта. И все страны, кроме Венгрии, которая во втором квартале 2021 г. перешла во вторую квантильную группу, сохраняли свои позиции на протяжении всего анализируемого периода.

Для стран, входящих во вторую квантильную группу, вероятность остаться в данной группе составила 42,9%, вероятным также является переход в первую группу (18,4%). Так, Беларусь в 4 квартале 2019 г. входила во вторую группу, а с 1 квартала 2020 г. перешла и осталась в первой квантильной группе. Существует достаточно высокая вероятность перехода в третью группу (52,4%), остается вероятным переход в четвертую группу (9,5%). Например, Эстония первоначально входила во вторую квантильную группу, уровень безработицы в 4 квартале 2019 г. составлял 4,1%, во 2 квартале 2020 г. поднялся до 7,2% и держался на уровне 7,6% в 3 и 4 кварталах, к 3-му кварталу 2021 г. вновь опустился до 5,7%.



Страны, входящие в третью квантильную группу, имеют достаточно высокую вероятность остаться в этой группе (52,4%), также существует вероятность перейти во вторую (38,1%) и четвертую (9,5%) квантильные группы.

Для стран, первоначально входивших в четвертую квантильную группу, вероятными являются переходы во все группы, кроме первой, при этом наблюдаются достаточно высокие вероятности остаться в своей группе (50%) и перейти в пятую группу (31%). Однако, существуют также и вероятности перехода во вторую (2,4%) и третью (16,7%) группы. Например, Люксембург в 4 квартале 2019 г. входил в четвертую квантильную группу, а в 1 квартале 2021 г. – во вторую.

Страны из пятой квантильной группы, где наблюдаются наиболее высокие уровни безработицы, имеют высокую вероятность остаться в данной группе (68,8%). Вероятностными являются также переходы в третью и четвертую квантильные группы.

Количественный критерий $Q(M)$, замененный определителем матрицы (по данным табл. 3), который интерпретируется аналогично данному критерию, равен 0,0048, то есть вероятность наличия устойчивых клубов по уровню безработицы во включенных в анализ странах в период коронавирусной инфекции составляет только 0,48%.

Таким образом, страны с наиболее низкими и наиболее высокими уровнями безработицы за анализируемый период имеют наибольшую вероятность остаться в своей группе. Наивысшая степень сформированности наблюдается у группы стран с самыми низкими уровнями безработицы, однако высокая степень сформированности также и у группы стран с самыми высокими уровнями. Анализ международного опыта регулирования рынка труда с учетом принимаемых правительствами стран ограничительных мер в условиях пандемии позволит выработать эффективную политику в области труда и занятости.

Список использованных источников:

1. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-декабрь 2019 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2020. – 43 с.
2. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-март 2020 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2020. – 43 с.
3. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-июнь 2020 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2020. – 43 с.
4. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-сентябрь 2020 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2020. – 44 с.



5. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-декабрь 2020 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2021. – 58 с.
6. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-март 2021 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2021. – 55 с.
7. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-июнь 2021 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2021. – 63 с.
8. Социально-демографические индикаторы. Статистика Евразийского экономического союза. Январь-сентябрь 2021 года: стат. бюлл. / Евразийская экономическая комиссия. – М., 2021. – 63 с.
9. Unemployment by sex and age – quarterly data [Электронный ресурс]. / Eurostat. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. – Дата доступа: 09.03.2022.

© Бендега А.Г., 2022

УДК 331.526

АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЗАНЯТОСТИ

Бендега А.Г.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Уровень и темпы социально-экономического развития во многом определяются структурой занятости и интенсивностью межотраслевого движения рабочей силы [1]. Реализация эффективной политики занятости возможна на основе выявления отраслей экономики для дальнейшего их развития и поддержки, что предполагает анализ текущего положения, а также динамики изменений отраслевой структуры занятости.

Целью данной работы является анализ занятости населения по видам экономической деятельности и выявление существующих тенденций к изменениям.

В соответствии с целью были обозначены следующие задачи:

оценить структурные сдвиги занятости по странам ЕС и ЕАЭС на основе расчета индекса Рябцева и выявить виды деятельности, имеющие наибольший вклад в величину данного индекса;

определить виды деятельности, удельный вес занятых в которых имеет тенденцию к увеличению и уменьшению, и проанализировать, чем обусловлена данная тенденция.

На первом этапе для стран ЕС и ЕАЭС для анализа структурных сдвигов в занятости был рассчитан индекс Рябцева. При этом для стран ЕС



в соответствии с имеющимися сопоставимыми данными были взяты 2009 и 2020 гг., для стран ЕАЭС – 2010 и 2020 гг., по Кыргызстану – 2012 и 2020 гг. [2-3].

Расчет произведен по следующей формуле $I_{\text{Рябцева}} = \sqrt{\frac{\sum(d_1 - d_0)^2}{\sum(d_1 + d_0)^2}}$ (1),

где d_0 – удельный вес занятых по видам экономической деятельности в базисном году; d_1 – удельный вес занятых по видам экономической деятельности в отчетном году.

Полученные результаты классифицированы в соответствии со шкалой меры существенности структурных различий В.М. Рябцева (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация результатов расчета индекса В.М. Рябцева в соответствии со шкалой

Классификация в соответствии со шкалой	Страна
Тождественность структур	–
Весьма низкий уровень различий структур	Австрия, Венгрия, Германия, Дания, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Польша, Словакия, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония, Беларусь, Россия
Низкий уровень различий структур	Бельгия, Болгария, Греция, Испания, Кипр, Литва, Мальта, Португалия, Румыния, Словения, Хорватия
Существенный уровень различий структур	Латвия, Армения, Казахстан, Кыргызстан
Значительный уровень различий структур	–
Весьма значительный уровень различий структур	–
Противоположный тип структур	–
Полная противоположность структур	–

Для оценки влияния отдельных видов деятельности на общее изменение занятости использован метод относительных величин, суть которого заключается в расчете величины вклада каждого вида деятельности в показатели интенсивности структурных сдвигов. Были взяты разности между долями каждой отрасли в отчетном и базисном годах и рассчитано в процентах отношение величины полученной разности к общей сумме разностей. Чем больше величина этого вклада, тем значительней изменения в той или иной отрасли влияют на интенсивность структурных сдвигов в занятости [4]. Данная оценка была произведена для стран, имеющих существенный уровень различия структур (Латвия, Армения, Казахстан, Кыргызстан).

Значительный вклад в изменение структуры занятости по видам экономической деятельности в большинстве рассмотренных стран внесли такие виды деятельности, как «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» (при этом во всех рассмотренных странах наблюдается снижение удельного веса данного вида деятельности), «Обрабатывающая промышленность».

Углубленный анализ занятости по видам деятельности был проведен для Республики Беларусь.

Методом относительных величин установлено, что наибольший вклад в изменение структуры занятости по видам экономической деятельности внесли «Строительство» (18,2%), «Обрабатывающая промышленность» (15,7%), «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» (13,5%).



По методике Т.В. Сарычевой [4] проведен своеобразный факторный анализ массы структурного сдвига, позволивший разграничить ее на две составляющие:

внутренний сдвиг – изменение удельного веса анализируемого вида деятельности в совокупной структуре занятых в экономике, обусловленное изменением численности трудовых ресурсов данного вида деятельности, при условном постоянстве занятых в прочих видах деятельности;

внешний сдвиг – изменение удельного веса анализируемого вида деятельности в совокупной структуре занятых, обусловленное изменением численности трудовых ресурсов, занятых в прочих видах деятельности.

Оценка внутреннего и внешнего сдвигов в занятости по видам экономической деятельности включала в себя следующие этапы (формулы 2-5):

1. Расчет условной численности занятых в экономике страны по каждому виду экономической деятельности в момент времени t , чел. $Z_{\text{усл}_t} = Z_{\text{проч}_{2011}} + Z_{\text{факт}_t}$ (2), где $Z_{\text{проч}_{2011}}$ – занятость в прочих видах экономической деятельности в 2011 г.; $Z_{\text{факт}_t}$ – фактическая занятость в момент времени t (чел.).

2. Расчет условной доли занятого населения по видам экономической деятельности в момент времени t , %: $D_{\text{усл}_t} = Z_{\text{факт}_t} / Z_{\text{усл}_t}$ (3).

3. Расчет внутреннего сдвига по видам экономической деятельности в момент времени t , пп.: $S_{\text{внутренний}_t} = D_{\text{усл}_t} - D_{\text{факт}_{2011}}$ (4), где $D_{\text{факт}_{2011}}$ – фактическая доля занятого населения по видам экономической деятельности в 2011 г., %.

4. Расчет внешнего сдвига по видам экономической деятельности в момент времени t , пп.: $S_{\text{внешний}_t} = M_t - S_{\text{внутренний}_t}$ (5), где M_t – совокупная масса структурного сдвига по видам экономической деятельности в момент времени t , пп.

5. Расчет эффекта, оказываемого внешним сдвигом на внутренний, при этом, если M_t по модулю больше $S_{\text{внутренний}_t}$ по модулю, то внешний сдвиг оказывает резонансный эффект, если наоборот – компенсационный.

На основе исследования годовой динамики изменения удельного веса численности занятого населения по видам экономической деятельности последние были разделены на три типа: к первому отнесены виды деятельности с устойчивой тенденцией роста удельного веса работников; ко второму – виды деятельности, где устойчивой тенденции не обнаруживалось; к третьему – с устойчивым сокращением.

При расчете использованы данные по численности занятых за 2011–2021 гг. [5]. Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы: такие виды деятельности, как «Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов»; «Информация и связь»; «Профессиональная,



научная и техническая деятельность»; «Здравоохранение и социальные услуги» имеют устойчивую тенденцию к увеличению удельного веса работников в общей численности. Так, в 2011 году в отрасли «Информация и связь» было занято 1,8% населения, а в 2021 – 3,3% (в абсолютном выражении численность работников увеличилась с 82,5 до 140,7 тыс. работников). Увеличение занятых в данных видах деятельности сопровождалось снижением занятых в прочих видах деятельности, то есть, оно обусловлено перемещением занятого населения по видам деятельности. При этом внешний сдвиг оказывал резонансный эффект.

Такие виды деятельности, как «Сельское, лесное и рыбное хозяйство»; «Строительство»; «Обрабатывающая промышленность» имеют устойчивую тенденцию к сокращению удельного веса работников в общей численности. Так, в 2011 году в отрасли «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» было занято 10,2% населения, а в 2021 г. – 8,6% (в абсолютном выражении численность работников сократилась с 476,3 до 368,3 тыс. работников). Изменение численности занятых в вышеуказанных отраслях происходит в том же направлении, что и изменение численности по стране в целом, кроме того, темп сокращения численности занятых в данных отраслях превышает темп сокращения численности занятых в экономике в целом. При этом внешний сдвиг оказывал компенсационный эффект.

Как указано в Государственной программе «Рынок труда и содействие занятости» на 2021-2025 годы в Республике Беларусь, по расчетам экспертов, ситуация на рынке труда будет формироваться в условиях дальнейшего перераспределения рабочей силы между отраслями экономики. Динамика отраслевой структуры занятости будет характеризоваться сокращением численности работников в промышленности и сельском хозяйстве. Данные тенденции во многом обусловлены модернизацией производства и внедрением ресурсосберегающих технологий, ростом производительности труда и сокращением избыточной занятости. Более высокие темпы сокращения уровня занятости в сельском хозяйстве связаны с сокращением численности трудоспособного населения в сельской местности [6].

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого развития в Республике Беларусь на период до 2030 года, важной задачей является создание наукоемких продуктов для новых и растущих рынков, а также разработка и внедрение высоких технологий для традиционных секторов, что позволит повысить их конкурентоспособность [7]. Таким образом, проведенный анализ показал, что в Республике Беларусь имеется тенденция к увеличению численности занятых в отраслях, связанных с наукой и информационными технологиями. Одной из причин снижения численности, занятых в сельском хозяйстве и промышленности, является модернизация производства и внедрение ресурсосберегающих технологий.



Список использованных источников:

1. Воробьева, О. Д. Оценка качества структурных сдвигов в занятости населения в современной России/ О.Д. Воробьева, А. В. Топилин // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2018. – С. 494–504.

2. Численность занятого населения по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]/Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/labor_market.aspx. – Дата доступа: 10.04.2022.

3. Employment by sex, age and economic activity (from 2008 onwards, NACE Rev. 2) [Электронный ресурс]. / Eurostat. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. – Дата доступа: 09.03.2022.

4. Структура занятости по видам экономической деятельности в России и динамика ее изменений// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. ISSN 1999-2645. – №4 (48). – Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/4821/>. – Дата доступа: 11.04.2022.

5. Численность занятого населения в среднем за период [Электронный ресурс]. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Preview?key=153171>. – Дата доступа: 11.04.2022.

6. О Государственной программе «Рынок труда и содействие занятости» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]. / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C22000777&p1=1&p5=0>. – Дата доступа: 11.04.2022.

7. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс]. / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа: 11.04.2022.

© Бендега А.Г., 2022

УДК 330.354

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Березиков А.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение



*высшего образования «Белгородский государственный
технологический университет им. В.Г. Шухова», Белгород*

В статье рассматривается целесообразность использования механизма специальных экономических зон при переходе отечественной экономики на инновационный путь развития. Выделены процессы вовлечения высших учебных заведений в инновационное предпринимательство путем создания малых инновационных предприятий и участия в их деятельности. Определена необходимость коммерциализации вузовской науки в части инновационного предпринимательства, отмечены положительные стороны функционирования инвестиционных центров вуза в условиях специальных экономических зон.

На современном этапе социально-экономическое развитие любого государства возможно лишь при планомерном наращивании и эффективной реализации инновационного потенциала территорий, – это положение является общепризнанным как среди научного сообщества, так и представителей бизнеса и органов власти. Регулярные изменения, потрясения последних лет (мировые финансовые кризисы, локдаун из-за эпидемии коронавирусной инфекции, нестабильная политическая обстановка в разных регионах мира) еще раз подтверждают, что вектор инновационного развития является необходимым для любого современного государства. Именно накопленный инновационно-технологический потенциал и его коммерциализация позволят обеспечить поступательное развитие экономики и качественный переход к шестому технологическому укладу в текущих условиях, характеризующихся турбулентностью внешнеэкономической конъюнктуры и обострением конкуренции.

Переход к экономике инновационного типа предполагает не только преодоление технологического отставания от мировых лидеров и модернизацию производственных мощностей страны, но и способность адаптироваться к быстро меняющимся условиям, предлагать новые идеи, услуги и продукты, способные конкурировать на глобальном уровне. В результате чего будет формироваться качество жизни населения страны совершенно нового уровня за счет появления современных продуктов во всех сферах жизнедеятельности (от инженерии до медикаментов и продуктов питания) [1]. Важнейшим положительным фактором в этой связи станет импортозамещение, столь необходимое российской экономике в сегодняшних условиях.

Как известно, важнейшим элементом разработки и коммерческого внедрения инновационных технологий и методов работы на микроэкономическом уровне являются предприятия, параллельно отработывающие различные подходы и формы взаимодействия и кооперации как между фирмами, так и с исследовательскими центрами и



органами власти. При этом, необходимы и целенаправленные действия со стороны государственных органов, формирующие благоприятные условия для инновационной активности предприятий и стимулирующие возникновение новых стартапов. Важнейшим условием является создание развитой инфраструктуры инновационной деятельности, включающей институты поддержки технологических новшеств, а также способствующие интеграции и объединению усилий всех участников инновационной деятельности. К подобным объектам относятся бизнес-инкубаторы, научно-технологические и производственные парки, различного типа кластеры и т.д. Совокупность всех этих институциональных образований обеспечивает выполнение комплекса мер, от которых в значительной степени зависит интенсивность разработки и результативность внедрения инноваций [2].

Наибольшую эффективность на сегодняшний день в части предоставления комплекса возможностей развития технологических компаний и коммерциализации их разработок обеспечивают специальные экономические зоны (СЭЗ). Под СЭЗ понимаются территории, на которых введен беспошлинный режим, обеспечиваются необходимые организационные и экономические условия, стимулирующие исследовательскую и предпринимательскую деятельность. К данным условиям относят льготы по налогообложению, кредитованию, аренде помещений, безвозмездное использование инфраструктуры территории, особый статус резидентов и т.д.

Мировая практика свидетельствует об эффективности использования подобных организационных механизмов, способствующих развитию инновационных технологий. Широкое распространение СЭЗ, связанные с научно-технической деятельностью, приобрели в США, Западной Европе и Юго-Восточной Азии [3].

Институт СЭЗ является одним из ведущих инструментов перехода Китая к открытой экономике. Планомерное создание подобных зон позволило повысить уровень занятости населения, расширить интеграцию и экономическое сотрудничество между компаниями, запустить производство собственной высокотехнологичной продукции, значительная часть которой заняла доминирующие позиции на мировых рынках.

Особенностью СЭЗ Китая является предоставление им статуса юридических лиц с полной автономией от государственной власти в части решения вопроса о запуске предприятий, их реорганизации и ликвидации, которые создаются за счет объединения собственных средств и привлечения иностранного капитала. В результате, экономическое развитие регионов, где функционируют подобные зоны, значительно опережает развитие иных территорий. СЭЗ являются ведущими элементами экономического развития КНР уже на протяжении нескольких десятилетий [4].



В России создание и деятельность специальных (открытых) экономических зон регулируется Федеральным законом ФЗ-116 от 22 июля 2005 г. На 2020 год в РФ функционировало 33 СЭЗ, из них 15 промышленно-производственных и 7 технико-внедренческих экономических зон [5].

Значимую роль в инновационном развитии территорий играют образовательные организации за счет подготовки высококвалифицированных кадров, проведения НИР, разработок для будущих инноваций, тесного сотрудничества с технопарками, бизнес-инкубаторами и пр. Помимо этого, высшие учебные заведения являются опорным элементом для проведения экспертиз, научного анализа и научных комментариев происходящих явлений и процессов.

При этом, инновационная деятельность вуза может рассматриваться как бизнес-процесс, основанный на коммерциализации исследовательских работ через малые инновационные предприятия (бизнес-инкубаторы, инновационные центры и т.д.). Основной проблемой создания подобных предприятий является недостаток финансирования и проблемы ведения коммерческой деятельности [6].

Важнейшим условием работы инновационного предприятия является наличие господдержки, льготного кредитования, таможенных стимулов. Комплексным механизмом поддержки инвестиционных предприятий, поиска инвесторов, стимулирования инновационной деятельности вузов и выступают свободные экономические зоны. Взаимодействие вузов и СЭО в основном развито в зонах технико-внедренческого типа, так называемых технопарках и технополисах (научный парк МГУ, технопарк МИФИ, инновационный центр Сколково и т.д.).

Благодаря такому взаимодействию обеспечивается:

подготовка специалистов для работы именно в конкретных СЭЗ с их дальнейшим трудоустройством;

вузы получают дополнительные средства за счет коммерциализации проектов и инноваций на базе технопарков;

развитие студенческой науки, её популяризация;

сохраняются перспективные кадры и инновационные технологии в регионе и стране, что формирует фундамент дальнейшего развития науки и экономики [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что взаимодействие образовательных организаций и научно-исследовательских центров с коммерческими предприятиями выводит на новый уровень инновационное предпринимательство, повышает его конкурентоспособность на международных рынках. При этом, эффективность данного взаимодействия можно повысить в условиях СЭЗ, которые предоставят высшим учебным заведениям специализированные экономические льготы, привлекут инвесторов, обеспечат таможенные, арендные и административные



стимулы и меры поддержки для инновационной деятельности и дальнейшей коммерциализации созданного инновационного продукта.

Список использованных источников:

1. Пахомова Н.В., Ткаченко Д.С. Институты поддержки инновационной деятельности в России: логика формирования и современное состояние // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2014. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instituty-podderzhki-innovatsionnoy-deyatelnosti-v-rossii-logika-formirovaniya-i-sovremennoe-sostoyanie> (дата обращения: 04.05.2022).

2. Березиков Алексей Алексеевич, Сомина Ирина Владимировна ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2021. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-innovatsionnoy-infrastruktury-na-pokazateli-innovatsionnoy-deyatelnosti-regiona> (дата обращения: 04.05.2022).

3. Неучева Милана Юрьевна Особые экономические зоны как инструмент инновационной политики // Вестник СГТУ. 2010. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobyie-ekonomicheskie-zony-kak-instrument-innovatsionnoy-politiki> (дата обращения: 04.05.2022).

4. Таскаева Светлана Владимировна Свободные экономические зоны как инструмент «Мягкой силы» Китая // Вестник ЗабГУ. 2019. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/svobodnye-ekonomicheskie-zony-kak-instrument-myagkoj-sily-kitaya> (дата обращения: 04.05.2022).

5. Особые экономические зоны: Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/instrumenty_razvitiya_territoriy/osobyie_ekonomicheskie_zony/ (Дата обращения 01.05.2022)

6. Никитина М. Г., Машьянова Е. Е. КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2021. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-razvitiya-vuzov-v-usloviyah-svobodnyh-ekonomicheskikh-zon> (дата обращения: 04.05.2022).

7. Никитина М.Г., Друзин Р.В. Анализ взаимодействия вузов с особыми экономическими зонами в РФ // ПСЭ. 2018. №2 (66). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vzaimodeystviya-vuzov-s-osobymi-ekonomicheskimi-zonami-v-rf> (дата обращения: 04.05.2022).

© Березиков А.А., 2022



УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В 2022 ГОДУ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Беркова Н.С., Усачева А.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В 2021 году многие компании и организации по-прежнему испытывали трудности, принимали скоропалительные решения, чтобы обеспечить продолжение своей деятельности в условиях все более нечетких и расплывчатых правил, введенных правительствами по всему миру для сдерживания пандемии. Аналогично военному времени, в условиях чрезвычайных обстоятельств требуется принятие чрезвычайных мер, которые затем приводят к скачку прогресса.

В ближайшие несколько лет победителями станут компании, которые сделают шаги, основанные на возможностях, появившихся в результате таких изменений, которые используют новые источники дифференциации, такие как платформы на базе IP и планомерные партнерства, для перехода к облачным технологиям, искусственному интеллекту (ИИ) и сервисам информационной безопасности.

Организации, которые до сих пор не применили ИИ в управлении проектами, пострадают. Автоматизация задач, визуализация загрузки исполнителей, точная оценка продолжительности, затрат и прогресса проекта – конкурентные преимущества современных компаний.

Сложно ожидать, что 2022 год будет более предсказуемым, чем 2020 и 2021 годы. С одной стороны, пандемия пережила стадию форс-мажора и становится, к сожалению, «новой нормой». С другой стороны, запущенные ею изменения в потреблении и производстве все более стремительны и устойчивы. Омниканальность, то есть бесшовная интеграция онлайн- и офлайн-операций, становится основной бизнес-моделью на рынке услуг. Это не только ритейл, но и финансы, образование, медицина.

Согласно Aberdeen Group, компании, предлагающие гибридный клиентский опыт, по итогам 2021 года могут показать динамику выручки втрое выше, а стоимость привлечения клиента – в разы ниже, чем те, кто фокусируется только на одном из каналов. Цифровизация и перестройка ключевых бизнес-процессов, исходя из рекомендаций дата-аналитики, становятся очевидным трендом.

Если говорить о ритейле, то меняющаяся модель потребления потребует от многих компаний перенастройки логистической платформы с фокусом на недорогую, но эффективную доставку «последней мили». Рационализация бизнес-процессов, автоматизация и, возможно, заключение



партнерств могут внести вклад в решение этой задачи. Кроме того, высокая инфляция и дефицит в разных группах товаров, скорее всего, останутся вызовами на протяжении большей части 2022 года, что потребует дополнительных усилий в категорийном менеджменте и работе с поставщиками.

Многие компании, уже сделали первые шаги по развитию цикличной экономики, поддержке ответственного потребления, и если раньше это было скорее желание бизнеса, то теперь это становится одним из конкурентных преимуществ и важным фактором для привлечения инвестиций. В этом контексте ESG-подход должен осуществляться так же систематически, как цифровизация бизнеса или разработка стратегии [1].

Environmental, Social, and Corporate Governance, ESG – это совокупность характеристик управления компанией, при котором достигается вовлечение данной компании в решение экологических, социальных и управленческих проблем.

Цифровая трансформация, вне зависимости от сферы работы компании, подразумевает гибкость и высокую скорость адаптации к внешним переменам, действиям конкурентов, потребительским настроениям, и это возможно при высоком уровне децентрализации, управлении через цели и зрелой внутренней мотивации. Компании заинтересованы в людях, которые, независимо от статуса, опыта, возраста, стремятся сами получать новые навыки и знания, и бизнес должен предложить соответствующие ресурсы и возможности для этого.

Умы большинства руководителей в наступившем году, как и в предыдущие годы, будут занимать банальные, но очень важные вопросы обеспечения операционной деятельности и поиска новых возможностей для прибыльного роста. Если не реализуются наиболее негативные сценарии, связанные с пандемией и геополитикой, бизнес продолжит заниматься повышением эффективности своих процессов и реализацией принятых стратегий. Движение вперед, безусловно, будет, но каких-то парадигмальных изменений вряд ли ожидается, так что через год мы точно не будем проводить презентации для клиентов и отчетные встречи в метамире и VR-очках [1].

Если говорить о факторах, которые будут влиять на эту деятельность и определять повестку, то можно выделить три ключевых: технологии, люди и тренд на устойчивое развитие. Причем все они, так или иначе, связаны друг с другом.

Искусственный интеллект сохранит за собой статус одной из самых прикладных инноваций для работы компании. Предиктивные сервисы востребованы как в рутинных процессах, так и в сложных историях, связанных с рисками или потребительским поведением. Внедрение сквозной автоматизации остается актуальной и совсем не простой задачей.



На волне цифрового хайпа 3-5 лет назад многие компании пилотно реализовывали очень разные проекты, и это пестрое лоскутное одеяло до сих пор нужно сводить в единые системы и процессы управления.

Большой импульс получит HR-tech, ведь уже очевидно, что мы живем в эпоху «победившего онлайн». Отката в допандемийные офисы и паттерны взаимодействия не случится. Придется научиться работать с командами, люди в которых лично не знакомы и не имеют предыдущего опыта совместной деятельности, и фасилитировать эту перестройку должны будут как раз различные технологичные сервисы и коммуникативные интерфейсы, которых пока, к сожалению, совсем немного на рынке [1].

Учитывая, что практически все сталкиваются с дефицитом качественных кадров, падением количества откликов на вакансию и меняющимися ожиданиями сотрудников, бизнес будет вынужден всерьез работать над своим EVP (employee value proposition) с точки зрения усиления нематериальной мотивации и возможностей для развития персонала. И тут не последнюю роль будет играть тема ESG.

Быть «в рынке» с точки зрения зарплат и иметь хороший соцпакет – точно недостаточно. Молодые люди больше не готовы ради этого, что называется, «жить работой», осознавая, что карьерной «катапульти» 2000-х годов при текущем состоянии экономики не будет.

Сегодня важно иметь миссию, брать на себя социальные, экологические или иные обязательства и рассказывать, в том числе сотрудникам, что ты делаешь для того, чтобы мир вокруг стал лучше. Если раньше это было в категории «добрых дел», сегодня это становится обязательной повесткой первых лиц и советов директоров. Тема устойчивого развития драйвится рынками капитала, потребителями, регуляторами.

Очевидно, что российскому бизнесу предстоит пройти некий этап гринвошинга, но мы уже сейчас видим по своим клиентам, что большинство компаний действительно настроены на трансформацию своих бизнес- и операционных моделей согласно целям устойчивого развития. В том, что этот тренд всерьез и надолго, уже не сомневается никто.

К тому же стоит взять во внимание тот факт, что сейчас мы наблюдаем кризис рабочей силы, примерно с 1995 года случилось резкое снижение рождаемости, естественный прирост был отрицательным вплоть до 2012 года [2]. Происходит старение населения, всё меньше работников молодого трудоспособного возраста. Поэтому сейчас необходимо бороться с эйджизмом (дискриминация по возрасту), работодатели должны рассматривать кандидатов и в возрасте 40+. Это поможет снизить уровень безработицы.

А с начала 2022 года экономике страны брошен новый вызов, помимо последствий пандемии теперь предприятия вынуждены работать в условиях



огромного количества санкций. Всё это существенно влияет на рынок труда. По данным hh.ru сейчас наблюдается сокращение предлагаемых вакансий, но рост количества резюме [3]. То есть сейчас действительно будет нехватка рабочих мест, особенно в областях наиболее пострадавших от санкций (логистика, автомобиле- и авиастроение, производство и др.) Поэтому в данном периоде необходимо вести антикризисную политику и искать альтернативные пути решения проблем.

Таким образом, в 2022 году управление предприятием будет требовать быстрых и рациональных изменений, чтобы пережить кризис и вступить в новую стадию развития.

Список использованных источников:

1. Каким будет 2022 год для бизнеса? //URL: <https://mustread.kpmg.ru/articles/kakim-budet-2022-god-dlya-biznes/>
2. Рождаемость Росстат: коэффициент, данные по годам, городам // URL: <https://rosinfostat.ru/rozhdaemost/#i-2>
3. Что предлагает рынок молодым специалистам // URL: <https://hh.ru/article/29871>

© Беркова Н.С., Усачева А.С., 2022



УДК 65.011.56

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ АВТОМАТИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕЙСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ АПХ «МИРАТОРГ»

Берсинева П.П.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Современность диктует собственные тренды развития деятельности компаний. Постоянная модернизация и оптимизация процессов позволяет держать высокий уровень конкурентоспособности и быть востребованным на рынке услуг. Одним из мероприятий, применяемых для повышения эффективности работы логистов, является введение автоматического планирования. Данный способ является достаточно распространенным и востребованным в настоящее время.

Целью данной статьи является определение экономической эффективности введения автоматического планирования рейсов в организации АПХ «Мираторг».

Данный вопрос практически не раскрыт в интернет-ресурсах и литературе, поэтому считается актуальным.

Статья ставит перед собой задачи показать на примере компании АПХ «Мираторг» экономическую эффективность введения автоматического планирования рейсов в организации, используя необходимые средства оценки.

В качестве программного обеспечения для реализации введения автоматического планирования в компании АПХ «Мираторг» было решено использовать SAP ТМ (стоимость дооборудования нынешней системы – 5100000 руб.).

Для определения необходимости и ликвидности введения системы автоматического планирования рассчитаем чистый дисконтированный доход $ЧДД = \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_i + AO}{(1+r)^i} - K$ (1), где Π – величина чистой прибыли от реализации инвестиционного проекта (увеличенная на сумму уплачиваемых за период процентов по заемным средствам) на i -ом шаге внедрения; AO – начисленные за I – й период амортизационные отчисления; K – единовременные капитальные вложения (или реальные инвестиции); r – ставка дисконтирования, по данным ЦБ РФ, составляет 14%.

Можно рассматривать следующие варианты:

если $ЧДД > 0$ – систему следует внедрять, её реализация позволит получить прибыль;



если ЧДД = 0 – реализация системы не принесет ни прибыли, ни убытка;

если ЧДД < 0 – систему следует отвергнуть, она убыточна.

$$\text{ЧДД} = \left(\frac{21\,700\,000}{1+0,14} + \frac{17\,500\,000}{(1+0,14)^2} + \frac{10\,000}{(1+0,14)^3} \right) - 5\,100\,000 = 27\,407\,500$$

В данном случае ЧДД > 0, следовательно, систему рекомендуется вводить, её реализация позволит получить прибыль.

В табл. 1 приведены основные показатели компании до введения системы.

Таблица 1 – Среднее значение количества торговых точек и задействованного персонала для склада «ДМД» и «СВР» в период 01-30.04.2022 г.

Дата	«ДМД»			«СВР»			Дата	«ДМД»			«СВР»		
	Количество торговых точек	Собственный персонал	Количество торговых точек	Собственный персонал	Наемный персонал	Количество торговых точек		Собственный персонал	Количество торговых точек	Собственный персонал	Наемный персонал		
01.04	1 327	83	841	51	70	16.04	1 062	62	135	7	56		
02.04	900	56	468	26	71	17.04	134	23	758	39	57		
03.04	124	22	135	7	54	18.04	1 079	70	538	23	53		
04.04	975	58	675	41	56	19.04	1 219	71	843	49	42		
05.04	1 216	72	496	28	53	20.04	1 319	80	623	32	72		
06.04	1 374	74	761	43	50	21.04	1 362	79	981	43	57		
07.04	1 337	78	566	31	80	22.04	1 454	80	517	23	80		
08.04	1 384	81	835	42	68	23.04	1 045	54	183	10	67		
09.04	966	58	479	29	122	24.04	218	28	961	38	52		
10.04	254	28	180	10	68	25.04	1 063	61	456	27	43		
11.04	1 039	61	470	28	76	26.04	1 117	68	135	7	56		
12.04	988	61	763	44	55	27.04	1 219	73	729	44	48		
13.04	1 271	80	573	34	88	28.04	219	29	789	46	65		
14.04	1 282	80	868	40	63	29.04	1 342	80	134	7	56		
15.04	1 450	81	492	23	79	30.04	1 275	74	674	42	68		
Среднее							1 045	64	583	30	64		

Из табл. 1 видно, что среднее количество торговых точек за апрель равно 1045 и задействовано в среднем 64 водителя на складе «ДМД» и количество торговых точек равное 583 и 94 (30 собственных и 64 наемных) задействованных водителей на складе «СВР». То есть в среднем, водитель сдает 17 торговых точек. При применении автоматического планирования, исходя из расчетов рабочего времени водителя, можно добавить торговых точек водителю (до 21 торговой точки), для сокращения транспортных средств. В итоге, в среднем придется задействовать в среднем 50 водителей на «ДМД» и 24 водителя на «СВР» для данного количества торговых точек. Учитывая, что весь наемный транспорт со склада «СВР» обеспечивает доставку только в фирменные магазины ООО «Продмир», что позволяет не учитывать данный показатель.

«ДМД»: на данный момент средняя цена доставки равняется 560577 рублей за 64 транспортных средства. При введении автоматического планирования данная сумма сократится на 122626 рублей и составит 437950 рублей.

«СВР»: средняя цена доставки за день равняется 361611 рублей за 30 транспортных средств. При введении автоматического планирования данная сумма сократится на 72322 рубля и составит 289289 рублей. Данные расчеты приведены в среднем для 24 водителей на 492 торговые точки.



Так как дооборудование программным обеспечением происходит для двух филиалов, цена за два филиала будет составлять 5100000 рублей.

Основным показателем эффективности введения инновационных продуктов является оценка окупаемости. Формула для расчета окупаемости $PP = \frac{K_0}{CF_{cp}}$ (2), где PP – срок окупаемости в месяцах; K_0 – сумма первоначально вложенных средств; CF_{cp} – ежемесячные поступления, которые являются результатом реализации проекта.

Используя выше представленную формулу (2), рассчитаем срок окупаемости для двух филиалов: $PP = \frac{5\,100\,000}{(122\,626 + 72\,322)} = 26,2$ месяцев

Итого, учитывая только первичную выгоду, полученную, благодаря введению автоматического планирования маршрутов, окупаемость двух филиалов займет 26,2 месяцев.

Но также с помощью введения рассматриваемой системы у компании остается 20 свободных машин, оборудованных холодильными установками, которые возможно задействовать. Так как ООО «Фрио логистик» является транспортной компанией, то может найти сторонние заказы.

Средняя стоимость рейса по Москве составляет 7500 рублей, то мы можем в среднем получить дополнительную выгоду при 22 рабочих днях в месяце в размере: $7\,500 \cdot 20 \cdot 22 = 3\,300\,000$ рублей

Рейс собственного 2-х тонного автомобиля обходится компании в 6994 рубля: $6\,994 \cdot 20 \cdot 22 = 3\,077\,360$ рублей, $3\,300\,000 - 3\,077\,360 = 222\,640$ рублей

Компания может дополучать в среднем 222640 рублей ежемесячно. Также необходимо включить данное число в расчет окупаемости проекта.

При введении автоматического планирования сократится время планирования, следовательно имеется возможность сократить штат. На обоих филиалах планированием занимаются одновременно 2 человека с графиком 2/2. Всего 8 человек, имеется возможность сократить штат вдвое и оставить только 4 человека с графиком 2/2. Зарплата работника, со всеми отчислениями (НДФЛ, взнос в ПФР, взнос в ФСС и взнос в ФОМС) составляет 91441 в месяц. $91\,441 \cdot 4 = 365\,765$ рублей

Данные денежные средства также необходимо учесть в сроке окупаемости. Определим итоговый срок окупаемости (2): $PP_{итог} = \frac{5\,100\,000}{(122\,626 + 72\,322 + 222\,640 + 365\,765)} = 6,51$ месяца

С помощью вычисления чистого дисконтированного дохода было выявлено, что введение автоматического планирования SAP TM в организации АПХ «Мираторг» является необходимой и приносящей в будущем прибыль. Кроме этого, мероприятие по оптимизации обойдется компании в 5100000 рублей, но окупится довольно быстро – за 7 месяцев, а затем начнет приносить большую прибыль в среднем в размере 783353 рублей ежемесячно.



Список использованных источников:

1. Ключевая ставка Банка России. [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 07.05.2022)
2. Информация о компании АПХ «Мираторг», ООО. [Электронный ресурс] URL: <https://sbis.ru/contragents/7704669440/500901001> (дата обращения: 07.05.2022)
3. Срок окупаемости: формула и методы расчета, пример [Электронный ресурс]. URL: <https://businessmens.ru/article/srok-okupaemosti-formula-i-metody-rascheta-primer/> (дата обращения: 08.03.2022).
4. Логистические издержки [Электронный ресурс]. URL: https://revolution.allbest.ru/management/00395966_0.html (Дата обращения 08.03.2022).
5. Мезенцева Е.В., Мишаков В.Ю. Выбор определяющих показателей качества теплоизоляционных нетканых материалов с использованием причинно-следственных схем Исикавы. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2019. №4 (382). С. 108-115.
6. Варламова В.А., Мишаков В.Ю. Инновации в складской логистике. В сборнике: Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2019). Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием. 2019. С. 89-91.
7. Кондраков О.В., Мишаков В.Ю., Кондраков И.В. Оценка потенциала устойчивого развития промышленного комплекса в регионах. Дизайн и технологии. 2019. № 71(113). С. 103.
8. Mishakov V.Y., Beketova O.N., Vykov V.M., Krasnyanskaya. Management tecnoloies to adapt modern principles of nndustrial enterprise management.jadv.res.in. O.V., Vitushkina M.G. Право и экономика. 2018. Т. 4. № 34. С. 1377.
9. Mishakov V.Y., Daitov V.V., Gordienko M.S. Impact of digitalization on economic sustainability in developed and developing countries. Research for Development. 2021. № б/н. С. 265-274.
10. Варламова В.А., Мишаков В.Ю. Инновационные методы складской логистики на предприятии ГК «ВОСТОК-СЕРВИС». В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". 2020.
11. Евсюкова С.С., Мишаков В.Ю. Анализ логистических рисков и методы их оценки. В сборнике: Всероссийская конференция молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный



инженер-2020). сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2020. С. 149-152.

12. Берсинева П.П. Подготовительные меры для введения автоматического планирования рейсов в организации В сборнике: Всероссийская конференция молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (ИНТЕКС-2022). сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2022.

13. Сигаева Елена. Как рассчитать чистый дисконтированный доход (формула) [Электронный ресурс]. URL: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/kak_rasschitat_chistyj_diskontirovannyj_dohod_formula/ (дата обращения: 07.05.2022)

© Берсинева П.П., 2022

УДК 336.564.2

ВНЕБЮДЖЕТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЙ СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, ФИНАНСИРУЕМЫХ ИЗ БЮДЖЕТА, В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Бесько О.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Повышенный интерес к финансовым ресурсам, их аккумуляции и расходованию как к одному из важнейших условий дееспособности, проявляют все субъекты хозяйствования.

Финансовые ресурсы бюджетных учреждений имеют особенности по источникам формирования и направлениям использования. Под финансовыми ресурсами бюджетных учреждений понимаются денежные средства, выделенные для реализации ряда задач, обозначенных учредителем при создании учреждения в форме субсидий; заёмные средства и средства от деятельности, приносящей доход; поступления, которые предназначены для выполнения финансовых обязательств, покрытия текущих затрат, так и затрат, непосредственно связанных с функционированием учреждения. Из трактовки понятия следует, что на состав источников финансовых ресурсов оказывает влияние тип учреждения, вид деятельности, факт преследования прибыли в качестве цели деятельности, а в дальнейшем использование финансовых ресурсов производится для основной цели создания учреждения.



Данная норма закреплена и в Бюджетном кодексе Республики Беларусь, согласно которому бюджетные организации могут осуществлять приносящую доходы деятельность лишь постольку, поскольку она необходима для их уставных целей, ради которых они созданы, соответствует этим целям и отвечает предмету деятельности организаций либо поскольку она необходима для выполнения государственно значимых задач, предусмотренных их учредительными документами, соответствует этим задачам и отвечает предмету деятельности данных организаций [1].

Осуществление государственными учреждениями образования приносящей доходы деятельности не должно влиять на снижение финансирования за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов. Оказание платных услуг в сфере образования не может осуществляться взамен или в рамках образовательной деятельности, финансируемой за счет средств бюджета, ухудшать качество предоставления услуг в сфере образования, которые оказываются за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов.

Доходы от оказания платных образовательных услуг является основным источником доходов от внебюджетной деятельности в учреждениях образования.

В плановую калькуляцию стоимости образовательных услуг в соответствии с законодательством включаются затраты:

по подстатьям: «Заработная плата рабочих и служащих», «Взносы (отчисления) на социальное страхование», «Командировки и служебные разъезды», «Оплата транспортных услуг», «Оплата услуг связи», «Оплата коммунальных услуг»;

по элементам расходов: «Мягкий инвентарь и обмундирование», «Прочие расходные материалы и предметы снабжения», «Оплата текущего ремонта оборудования и инвентаря», «Оплата текущего ремонта зданий и помещений», «Прочие текущие расходы».

При определении стоимости образовательных услуг состав затрат определяется с учетом таких факторов, как форма обучения, профиль учебного заведения, условия приема на обучение и другие.

В состав платных образовательных услуг, кроме подготовки специалистов со средним специальным образованием могут быть включены следующие платные услуги: повторная итоговая аттестация; повторная текущая аттестация; ликвидация расхождения в учебных планах и (или) академической задолженности [2].

Фактически стоимость платных образовательных услуг определяется не исходя из суммы расходов, связанных с оказанием платных образовательных услуг, необходимого и законодательно возможного уровня рентабельности, а стоимость определяется исходя из размера возможного увеличения, доведенного вышестоящим органом (в последние



годы этот размер от 10% до 12%). Таким образом, сначала определяется возможная стоимость платного обучения, затем определяются расходы на оплату труда, которые в последние годы увеличиваются, в связи с ростом заработной платы в бюджетной сфере, и коммунальные услуги, тарифы на которые привязаны к курсу доллара США, а затем остаточным принципом определяются все остальные расходы и рентабельность.

Кроме того, при определении стоимости платного обучения у учреждения образования возникает два противоречия:

увеличить плату за обучения и получить доход от внебюджетной деятельности;

увеличить плату за обучения, но в этом случае можно не выполнить контрольные цифры приема.

Кроме доходов от оказания образовательных услуг, учреждения образования могут получать доходы от иной приносящей доходы деятельности. С целью увеличения доходов от внебюджетной деятельности достаточно широкое распространение получили сдача учреждениями образования в аренду помещений и оборудования, множительные и типографские работы, оказание услуг населению и организациям на базе имеющихся ресурсных центров (авторемонтные, изготовление мебели, пошив одежды, фотоуслуги и т.д., в зависимости от профилей специальностей, по которым осуществляется подготовка специалистов в учреждении образования).

Доходы от сдачи имущества в аренду, хотя в последние годы в колледжах наблюдается их снижение, находятся на втором месте по размеру в составе средств от внебюджетной деятельности многих колледжей.

Сумма арендной платы в размере 25% подлежит перечислению в доход республиканского бюджета. Размер платы, подлежащей перечислению в республиканский бюджет, определяется после исчисления и вычета начисленного налога на добавленную стоимость. Кроме того, размер арендной платы должен возмещать арендодателю сумму земельного налога и налога на недвижимость, исчисленного исходя из площади зданий (их части) и изолированных помещений, сданных в аренду.

Доходы в виде процентов за пользование временно свободными денежными средствами, находящимися на текущем (расчетном) счете по учету внебюджетных средств, а также в виде процентов по вкладу (депозиту) определяются в соответствии с договорами с банками на оказание банковских услуг и депозитными договорами. Государственные учреждения образования, как правило, заключают договора на оказание банковских услуг с ОАО «Беларусбанк», не имея возможности выбора более выгодного размера процентов по депозитам и условий размещения временно свободных средств.



В составе прочих поступлений включаются доходы от операций по сдаче вторичных материальных ресурсов, в том числе драгоценных металлов, и безвозмездная (спонсорская) помощь, которые занимают незначительную долю в поступлениях от внебюджетной деятельности.

Финансовые ресурсы, полученные от внебюджетной деятельности учреждениями образования, направляются на:

- финансирование затрат на оказание образовательных услуг;
- уплату установленных законодательством налогов, сборов (пошлин);
- финансирование инвестиционной деятельности и другие направления, не запрещенные законодательством.

По итогам отчетного периода учреждения образования определяют средства, сформированные от превышения доходов над расходами по внебюджетной деятельности (прибыль, которая остается в распоряжении бюджетной организации).

Внебюджетные средства в части сумм превышения доходов над расходами используются для развития материально-технической базы; осуществления научной, научно-технической и инновационной деятельности; дополнительного премирования работников, обучающимся, иных целей [3].

Но необходимо вспомнить обязанности учреждений образования: выполнение санитарных норм, противопожарная безопасность, социальная поддержка учащихся и т.д. Некоторые направления использования финансовых ресурсов финансируются из республиканского и (или) местных бюджетов (стипендии, государственное обеспечение детей-сирот), но многие направления могут финансироваться как за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, так и за счет средств учреждения образования (спортивный инвентарь и оборудование, учебники и учебные пособия, оборудование и инвентарь с целью соблюдения требований противопожарной безопасности и санитарных норм и т.д.). Возможность направлять средства на развитие материально-технической базы учреждения образования за счет средств от внебюджетной деятельности минимальная с учетом существующих требований по формированию стоимости платного обучения.

С целью обеспечения материально-технической базы в состоянии, соответствующем требованиям законодательства, учреждения образования используют другие источники формирования средств от внебюджетной деятельности.

Как было ранее сказано, что одним из источников являются доходы, полученные от операций по сдаче в аренду оборудования, транспортных средств, капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей. Но по использованию данного источника финансирования возникают следующие проблемы:



Во-первых, ставка арендной платы определяется путем умножения базовой ставки на коэффициенты, предусмотренные Положением о порядке сдачи в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей, находящихся в республиканской собственности, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь. Учреждение образования обязано согласовать коэффициенты, устанавливаемые арендодателем в зависимости от спроса на недвижимое имущество, его технического состояния и коммерческой выгоды от сдачи в аренду и (или) от использования арендуемого имущества, с вышестоящим органом, в подчинении которого находится учреждение образования. Размер этого коэффициента может быть от 0,5 до 3 включительно. Вышестоящий орган, как правило, согласовывает коэффициент в размере 3, не учитывая техническое состояние помещения, спрос и предложение на рынке аренды и уровень арендной платы с целью минимизации коррупционных рисков. Данная ситуация приводит к расторжению договоров арендаторами с учреждениями образования, что влияет не только на недополучение средств от внебюджетной деятельности от суммы арендной платы, но и не дает возможность профинансировать некоторые расходы учреждения образования за счет арендатора. Учреждение образования осуществляет расходы, которые не зависят от наличия арендаторов. Например, расходы на оплату тепловой энергии, услуг подразделения Департамента охраны Министерства внутренних дел, услуг по дератизации и дезинфекции помещений, труда дворника, сторожа и т.д. Учреждения образования выставляют счета арендаторам на возмещение этих расходов пропорционально площади зданий, сданных в аренду, что дает возможность учреждению образования сократить свои расходы;

Во-вторых, сумма арендной платы в размере около 50% подлежит перечислению в доход республиканского и (или) местного бюджетов (25% размера платы, перечисляется в республиканский бюджет, а также налог на добавленную стоимость по ставке 20%). Размер арендной платы должен возмещать арендодателю сумму земельного налога и налога на недвижимость, исчисленного исходя из площади зданий (их части) и изолированных помещений, сданных в аренду.

С целью решения вышеназванных проблем необходимо внести изменения в состав затрат, включаемых в себестоимость образовательных услуг (например, расходы на оплату труда работников, занимающихся обслуживанием здания, находящегося в государственной собственности, оплачивать за счет бюджетных средств; давать возможность учреждениям образования вводить дополнительные образовательные услуги за отработку пропущенных учебных занятий и т.д.).



Учреждения образования несут расходы по текущему содержанию зданий, сооружений, а также расходы капитального характера (замена инженерных коммуникаций, обустройство пожарной сигнализации, капитальный ремонт кровли и т.д.). Предлагается уменьшить ежемесячную сумму арендной платы, перечисляемой в республиканский бюджет, на сумму фактически освоенных капитальных вложений в ремонт зданий, сооружений, частично или полностью сданных в аренду, кроме средств, выделенных из республиканского и(или) местных бюджетов на финансирование этих расходов. Более конкретно определить в нормативных актах порядок определения коэффициентов при определении размеров арендной платы.

Таким образом, вышеперечисленные предложения улучшат финансовое обеспечение учреждений среднего специального образования в современных условиях развития образовательного рынка.

Список использованных источников:

1. Бюджетный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 16 июля 2008 г., № 412-З: с изм. Закона Респ. Беларусь от 16.12.2019 г., № 268-З // Пех: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 02.05.2022.

2. Инструкция о порядке определения стоимости обучения на платной основе в государственных учреждениях образования: утв. постановлением М-ва образования Респ. Беларусь, 29 июля 2011 г., № 210: в ред. от 12.09.2019 г., № 153 // Пех: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 02.05.2022.

3. Сорокина, Т.В. Финансирование образования в Республике Беларусь : монография / Т.В. Сорокина, М.Е. Карпицкая, Н.А. Кузнецова. – Гродно : ГрГУ, 2010. – 203 с.

© Бесько О.А., 2022



УДК 338.984

АНАЛИЗ МЕТОДИК ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Биджиев Р.Д., Макарова Н.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В условиях рыночной экономике компании не смогут добиться стабильного успеха, если у них отсутствует четкое и эффективное планирование деятельности, непрерывный сбор и анализ информации о состоянии целевых рынков, о положении конкурентов и своих перспективах и возможностях. Эффективность функционирования компаний имеет прямую зависимость от того в каком состоянии находится внутри корпоративное финансовое планирование и приобретение знаний по финансовому планированию относится к важным элементам для успешного управления, росту и развитию организации.

Методы финансового планирования – это конкретные способы и приемы расчетов финансовых показателей организации.

В практике финансового планирования применяют следующие методы: метод экономического анализа; нормативный метод; балансовый метод; метод денежных потоков; метод многовариантности; экономико-математическое моделирование [1].

Метод экономического анализа применим при определении основных закономерностей, тенденций в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренних резервов фирмы. Основой для данного метода служит анализ уровня достигнутых финансовых показателей и прогноз их уровня на будущий период. Этот метод целесообразно использовать при следующих обстоятельствах: отсутствие финансово-экономических нормативов и косвенная взаимосвязь между показателями, путем изучения их изменения за ряд периодов. В рамках финансового планирования применяются следующие виды экономического анализа:

горизонтальный анализ (сравнение текущих показателей плана со значениями за прошедший период; фактических с плановыми);

вертикальный анализ (определение структуры плана, доли отдельных показателей в итоговом показателе и их влияние на общие результаты);

трендовый анализ (посредством сравнения отчетных показателей за определенный промежуток времени выявляют тенденции изменения динамики показателей) [2].

Нормативный метод – метод сущность, которого сводится к тому, что при разработке плановых показателей используются установленные, научно обоснованные нормативные базы, являющиеся основой для финансового



планирования с учетом режима экономии. Содержание данного метода сводится к идее, что нужда компании в финансах и источники их появления определяются на основе заранее установленных технико-экономических нормативов и норм. К этим нормативам относят ставки налогов и сборов тарифы отчислений в государственные социальные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная банковская процентная ставка и др.

Балансовый метод сводится к тому, что благодаря балансу увязываются имеющиеся финансовые ресурсы и потребность в них. Под балансом понимается система показателей, одна часть которой квалифицирует ресурсы в соответствии с источниками поступления, а другая показывает финансирования за счет них деятельности предприятия. При применении этого метода происходит сбалансирование доходов и расходов. Актуален данный метод при определении возможностей распределения финансов компании, также при планировании поступлений в различные финансовые фонды и выплат из них.

Метод денежных потоков является универсальным инструментом при составлении финансовых планов также применяется при составлении прогноза на сроки и размеры поступления финансовых ресурсов. Основу данной теории составляет ожидание, что в определенную дату ожидается поступление средств и планировании расходов. Этот метод делится на 3 части: деньги от текущей деятельности компании (поступления от продажи товаров, услуг, предоплата и отток средств как результат оплаты за материалы, сырье, выплаты зарплаты), инвестиций компании (покупка и продажа имущества), и связанных с финансовой деятельностью (финансовая деятельность предполагающая, притоки и оттоки денежных средств по кредитам, эмиссии ценных бумаг, займам). По мнению практиков, пользуясь данным методом можно извлечь больше информации, чем при использовании метода балансовой стоимости [3].

При использовании метода многовариантности расчетов разрабатываются несколько альтернативных вариантов, чтобы после анализа был выбран наиболее подходящий, оптимальный. Критериями выбора могут являться минимум приведённых затрат; максимум приведённой прибыли; минимум текущих затрат; максимум дохода на 1 руб. вложенного капитала; максимум рентабельности капитала (или суммы прибыли на 1 руб. вложенного капитала); максимум сохранности финансовых ресурсов.

В составленных планах используются такие показатели как спад производства и его рост; инфляция; рост и снижение процентных ставок; удорожание используемых материалов и т.д.

Метод экономико-математического моделирования заключается в нахождении количественной оценки взаимосвязей между экономическими показателями и факторами, которые влияют на их количественное значение



и в последующем их выражении через экономико-математическую модель при помощи графиков, таблиц, уравнений. Данный метод позволяет найти оптимальные величины показателей, важное значение имеет период проведения исследования, его рекомендуют выбирать, учитывая однородность исходных данных. При перспективном планировании рекомендуется использование среднегодовых значений показателей за прошедшие 3-5 лет, при годовом планировании – среднеквартальные показатели за 1-2 года. Если произошло серьезное изменение в условиях работы компании, то значения показателей в плановом периоде подвергаются коррективам.

Отсюда, можно прийти к выводу, что несмотря на различия методов финансового планирования для внутренней среды компании его значения определяется тем, что они показывают установленные стратегические цели в форме конкретных финансовых показателей; устанавливают стандарты для организации финансовой информации; определяют приемлемые границы затрат, нужных для выполнения всей совокупности планов фирмы; в части оперативного финансового планирования дают очень полезную информацию для разработки и корректировки общефирменной стратегии [4].

Так как нынешний отрезок экономического развития характеризуется присутствием на рынке высоких финансовых рисков для достижения успеха в деятельности и минимизации финансовых рисков организациям нужно проведение финансового планирования.

Список использованных источников:

1. Гейбель Е.Э. Финансовый менеджмент в организации // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019.
2. Лубинец Т. Проблемы малого и среднего бизнеса в постпандемийный период 2020–2021 гг. и пути их решения с использованием финансового менеджмента– Казань: Молодой ученый, 2021.-С.24-27.
3. Огородникова М. П. Современные тенденции развития корпоративных финансов – Казань: Молодой ученый, 2020. - С.31-33.
4. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учеб. для магистров / Т. И. Григорьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 462 с.

© Биджиев Р.Д., Макарова Н.С., 2022

УДК 330.322

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ESG-ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Блощинская Л.В., Батовкина К.С.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь





В настоящее время появляется все больше фондов, организаций и инвесторов, которые ставят своей целью не только получение прибыли, но и задачу сделать мир вокруг себя немного лучше. На фоне этой тенденции получает распространение так называемое «ответственное инвестирование», при котором оцениваются активы с точки зрения критериев ESG (Environmental, Social, Governance). Для таких инвесторов активы – это не только риск и доходность, но еще и экологичность, общественная и управленческая ответственность.

ESG-инвестирование – подход к инвестированию, который предполагает рассмотрение широкого набора экологических, социальных и управленческих факторов и их влияния (как положительного, так и отрицательного) на результаты деятельности. Интеграция факторов ESG используется для улучшения традиционного финансового анализа путем выявления потенциальных рисков и возможностей за пределами технических оценок. Несмотря на присутствие социальной составляющей, основной целью оценки ESG остаются финансовые показатели [1].

Можно утверждать, что в ближайшем будущем мировые фонды перестанут инвестировать в компании, которые игнорируют принципы устойчивого развития и ESG-принципы. По данным PwC, к 2025 году ESG-фонды будут держать в управлении больше активов, чем прочие фонды. При этом рыночная доля ESG-фондов в 2025 году вырастет до 57% по сравнению с нынешними 15% [2].

Бизнес, который претендует на хорошую ESG-оценку, должен соответствовать стандартам развития в трех категориях: социальной, управленческой и экологической [3].

Экологические принципы определяют, насколько компания заботится об окружающей среде, как пытается минимизировать ущерб, который наносится экологии, какие экологические технологии использует для этого, соответствует ли количество выбросов организации установленным критериям, не превышает ли организация нормы использования природных ресурсов. Например, существует бренд обуви, который использует революционную технологию изготовления сандалий из «перебродившего навоза». Путем переработки навоза через специально разработанную систему его можно подготовить для производства подошв. Поскольку наша страна ориентирована на сельское хозяйство, мы можем взять на заметку такую технологию.

Социальные принципы отражают отношение компании к персоналу, поставщикам, клиентам, партнерам и потребителям. Бизнес должен работать над качеством условий труда, социальным равенством, следить за гендерным балансом, достойной заработной платой и социальными привилегиями, участвовать в социальных акциях и инвестировать в



социальные проекты. Например, российская компания «Билайн» вместе с поисково-спасательным отрядом «Лиза Алерт» с 2012 года строит федеральную систему поиска пропавших и потерявшихся людей. Оператор запустил всероссийскую горячую линию по поиску пропавших и бесплатную для абонентов всех операторов систему SMS-информирования, помогающую объединить жителей городов для поиска людей. Участие «Билайн» позволило создать для «Лизы Алерт» постоянный инструмент для сбора волонтеров в 60 регионах России. Всего за годы сотрудничества было спасено более 70 тыс. жизней.

Управленческие принципы затрагивают качество управления компаниями: прозрачность отчетности, зарплаты менеджмента, здоровую обстановку в офисах, отношения с акционерами, антикоррупционные меры, налоговая стратегия, осведомленность сотрудников о ESG-принципах, политическое лобби и пожертвования.

Для устойчивого развития компания должна соблюдать баланс между всеми критериями. Но их значимость может различаться в зависимости от деятельности разных компаний. Например, для энергетики особую роль играют экологические критерии, для сектора услуг – социальные, а для финансов – управленческие.

ESG-рейтинг формируют независимые исследовательские агентства, а именно Bloomberg, S&P Dow Jones Indices, JUST Capital, MSCI, Refinitiv и др., которые оценивают развитие компаний по трем критериям (E, S, G) и присваивают баллы по столбальной шкале. Единого подхода к формированию рейтинга нет. Все агентства анализируют открытые данные о компаниях, но считают баллы по-разному, поэтому ESG-рейтинги разных агентств могут различаться. Например, MSCI присвоила розничной сети Woohoo высокий рейтинг, несмотря на расследования о том, что компания занижает зарплату сотрудникам и игнорирует локдаун во время пандемии. В то же время другие рейтинговые агентства поставили Woohoo более низкую оценку.

Рост популярности ESG-инвестиций связан с интересами нынешнего платежеспособного поколения. Ценности этого поколения отличаются от предыдущих: для них бизнес и инвестиции – это не только про доход, но и про заботу об экологии и обществе. Повышенный спрос на ESG вынуждает компании следовать принципам устойчивого развития. Теперь, из-за давления инвесторов и банков, им невыгодно иметь низкий ESG-рейтинг. Банки учитывают ESG-рейтинг при выдаче кредитов. Инвесторы меньше поддерживают компании с низким ESG-рейтингом. Поскольку очень немногие компании РФ придерживаются принципов ESG и не могут быть включены в рейтинг, компании нашей страны не полностью используют свой инвестиционный потенциал, хотя подтверждена позитивная связь между ответственным инвестированием и доходностью ценных бумаг.



Ориентируясь на ESG-рейтинг, инвесторы «пройдут мимо» компаний, деятельность которых связана с экологическими рисками и крупными денежными потерями, например, таких как компания Transocean, платформа которой взорвалась и произошёл разлив нефти в 2010 году.

В настоящее время в Беларуси насчитывается около 1000 крупных и средних компаний, которые знают и оценивают свои экологические, социальные и корпоративные риски бизнеса. Многие белорусские компании активно развивают КСО, инвестируют в экологические и социальные инициативы. Но при этом отсутствуют белорусские компании с присвоенными им ESG рейтингами. Это связано в первую очередь с отсутствием представителей международных рейтинговых агентств в Беларуси и с дороговизной их услуг [4].

Повестка включения белорусских компаний в ESG-рейтинг достаточно активно прорабатывается. Однако на создание финансового рынка это пока не перешло по ряду причин: не обоснованы эффективные направления внедрения в стране финансовых инструментов поддержки «зелёной» экономики, отсутствует комплексная законодательная база для оценки инвестиционных проектов, соответствующих принципам ESG, не создана система верификации и сертификации финансовых инструментов в этой области, не создана методология оценки ESG-рисков, отсутствует специализированная инфраструктура, зелёные фонды и банки [4].

В белорусских организациях происходит постепенное внедрение ESG-инвестирования. Так, например, ОАО «Сбер Банк» ежегодно с 2015 г. публикует годовой отчёт, в рамках которого представлен блок «Корпоративное управление», в 2019 г. также появился блок «Корпоративная социальная ответственность Банка», который в отчёте за 2020 г. был модифицирован в блок «ESG-повестка». В рамках E-вопроса Банк в 2020 г. предпринял следующие действия: организовал отдельный сбор отходов производства с последующей сдачей их на переработку, сократил выбросы CO₂, заменил осветительные приборы на энергоэффективные светодиодные, поддержал зелёное финансирование; в рамках S-вопроса: направил средства на благотворительность и спонсорство и провел мероприятия по финансовой грамотности; в рамках G-вопроса: продолжает поддерживать эффективность корпоративного управления [4].

Хорошим примером является белорусское унитарное предприятие «А1». А1 с 2014 г. имеет стратегию в области КСО. В августе 2021 г. компания провела реорганизацию отдела корпоративных коммуникаций, функции которого перешли к управлению общественных связей и ESG. А1 разработали и утвердили экологическую политику на 2021-2025 годы, определили конкретные цели и задачи по трем основным направлениям: энергоэффективность, сокращение выбросов углекислого газа в атмосферу и снижение мусорного следа. Среди мер, которые для этого реализуются в



компании: внедрение технологий естественного охлаждения оборудования базовых станций, модернизация электропитающих установок на технологических объектах, а также создание энергоэффективного зелёного офиса [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что белорусские компании смогут привлечь новые источники капитала, если будут следовать ESG-принципам и смогут участвовать в мировом рейтинге компаний, уже следующим им. Продвижение устойчивого инвестирования в стране, стимулирование бизнеса и частного капитала к участию в реализации проектов устойчивого развития внесет неоценимый вклад в достижение национальных и глобальных целей.

Список использованных источников:

1. OECD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/>
2. PwC [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.pwc.by/>
3. ESG-принципы: что это такое и зачем компаниям их соблюдать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/green/614b224f9a7947699655a435>
4. Зеленое финансирование, ESG и перспективы их развития в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/upload/iblock/b1e/v85zy0fkzcxso6brmwnhuwgi94tqjast.pdf>

© Блощинская Л.В., Батовкина К.С., 2022



УДК 332.012.332

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ
ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ
КАК ДРАЙВЕР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Бобрышева А.А.

*Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина – филиал
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Саратов*

Вопрос развития экономики сельского хозяйства, на сегодняшний день, является одним из приоритетных направлений развития Российской Федерации. Согласно заявлению президента Российской Федерации Путина В.В. необходимо форсированное импортозамещение [4].

В последние годы произошел всплеск инициатив, направленных на стимулирование инновационного экономического развития страны. Одним из инструментов политики, применяемых правительством, являются кластеры.

Вопросы кластерного развития исследовались зарубежными учёными А. Маршаллом, М. Портером, Х. Шмитцом, Дж. Своном, М. Превезером, А. Штейнера, Хартманна, Фезера, Элснера, Roelandt, Г. Фаррелла и отечественными учёными Н.Н. Балашовой, М. Афанасьева, Л.А. Мясниковой, Л.В. Иваненко, Р.А. Джумаевой, В.В. Печаткина, Л.С. Маркова, Л. А. Воронина, Л.А. Александровой, Л.А. Тулаевой, К. Кетелса и др. [1].

В Федеральном законе от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» кластер понимается как совокупность особых экономических зон одного типа или нескольких типов, которая определяется Правительством Российской Федерации и управление которой осуществляется одной управляющей компанией [2].

В Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития российской федерации на период до 2030 г. сценарий инновационного развития опирается на использование конкурентных преимуществ российской экономики не только в традиционных секторах (энергетика, транспорт, аграрный сектор), но и в новых наукоемких секторах и «экономике знаний» и масштабное изменение структуры российского экспорта. Данный сценарий предусматривает создание сети конкурентоспособных инновационных кластеров, новых региональных центров экономического развития в Поволжье, на Дальнем Востоке и Юге России, преодоление отставания депрессивных регионов [3].



Формирование подходов к созданию кластера были изложены в работах Костригина Р.В., Бородина М.А., Пахомов В.П., Полянская И.Г., Кокарева М.С. и др. Бородина М.А. обращает внимание на тот факт, что «в основе формирования экономического кластера должно лежать понимание его сущности, состава участников и их функциональной нагрузки».

В процессе изучения литературных источников автор приходит к выводу, что большинство авторов под кластером понимают географически близкую группу связанных компаний и взаимодействующих институтов, являющихся поставщиками товаров, услуг, ресурсов, однако, по нашему мнению, в данном определении не достаточно точно отражен управленческий аспект, поэтому мы предлагаем категорию кластерная структура, которому соответствует следующее определение: «Кластерная структура – это открытая управленческая система предприятий, участвующих в едином цикле создания продукта при сохранении автономности сателлитов и сопутствующем формировании инновационного потенциала интегрированной структуры».

По состоянию на 10.05.22 г. в Саратовской области функционируют 10 предприятий хлебопекарной отрасли. Доля частных пекарен составляет 42,14%; торговых сетей – 5,14% от общей доли в хлебопекарной отрасли.

В рамках исследования проведён анализ организаций хлебопекарной отрасли Саратовской области по показателям, представленным на рис. 1.

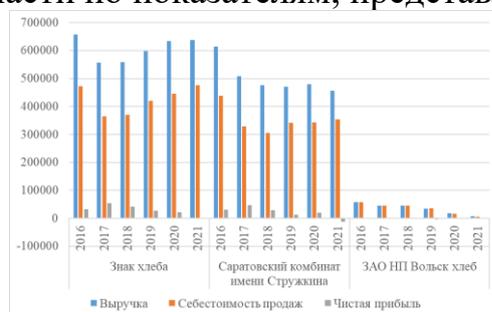


Рисунок 1 – Топ-3 предприятий-флагманов хлебопекарной отрасли (на примере Саратовской области). Составлено автором

По анализу данных в хлебопекарной отрасли Саратовской области наблюдается тенденция к сокращению предприятий, выпускающих хлебобулочную продукцию. Финансовое состояние у предприятий, занимающих лидирующее положение в отрасли в 2021 г. наблюдается убыточным. Результатом работы АО «Знак хлеба» за 2021 год стал убыток в размере 895 тыс. руб. При этом в 2020 году была получена прибыль 21,1 млн. руб. АО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» получил выручку в размере 456 млн. руб. за 2021 год (-4,9%). Также данным предприятиям получен убыток 12,6 млн. руб. по итогам 2021 г. Результатом работы АО «Вольскхлеб» за 2021 год стала прибыль в размере 560 тыс. руб., что в 3,1 раза больше, чем в 2020 г.



По состоянию предприятий хлебопекарной отрасли Саратовской области автор приходит к выводу, о необходимости трансформации существующей организации деятельности предприятий. В качестве механизма, способного обеспечить функционирование предприятий, с сокращением производственных издержек без потери автономности предлагается кластерная структура.

В составе кластерной структуры находятся следующие организации: производители сырья, предприятия по переработке сырья и производству готовой продукции, предприятия по реализации сырья, ВУЗы, НИИ, предприятия – производители сельскохозяйственного оборудования, предприятия по логистическому снабжению, органы государственной власти, финансовые организации, инвесторы, получатели готовой продукции и т.д.

При взаимодействии сателлитов в интегрированной структуре наблюдаются следующие экономические эффекты:

Эффект снижения транзакционных издержек. Взаимодействие участников кластерной структуры носит постоянный характер, что позволяет увеличить безопасность сделок.

Эффект масштаба производства. Развитие блока специализации кластерной структуры повлечет за собой развитие остальных сателлитов, следствием данных действий является расширение области «покрытия» интегрированной структуры. Расширение области «покрытия» кластерной структуры позволяет увеличивать рынок сбыта готовой продукции, что способствует повышению финансовой стабильности сателлитов кластерной структуры, кластерной структуры в целом, улучшению продовольственной безопасности Саратовской области.

Синергетический эффект. Наблюдается возрастание эффективности деятельности участников кластерной структуры в результате их интеграции и, как следствие, повышение эффективности развития региона в результате формирования кластерных структур.

Экономический эффект для каждой организации в рамках кластерной структуры (прогноз): увеличение производства на 15%; увеличение занятости в регионе на 30%; повышение инвестиционной привлекательности хлебопекарной отрасли.

Авторские рекомендации для вхождения предприятий в состав кластерной структуры:

- повышение маркетинговой компании кластерной структуры;
- осуществление поддержки малого и среднего предпринимательства;
- разработка стратегических и программных документов;
- поддержка при разработке бизнес- идей;
- консультационная поддержка для создания нормативно-правовой

базы;



содействие в организации различных мероприятий (ярмарок, дней открытых дверей и т.д.) в образовательных учреждениях;

оказание помощи при проведении обучающих, коммуникационных и выставочных мероприятий, и информационных компаний.

Главным преимуществом кластерной структуры является объединение всего воспроизводственного процесса, от сельскохозяйственного товаропроизводителя до потребителя готовой продукции. Сателлиты обеспечивают продвижение продукта как собственности по всей цепочке: производство – переработка – реализация, что способствует успешному функционированию кластерной структуры.

Список использованных источников:

1. Бобрышева, А.А. Обоснование необходимости кластерной структуры (на примере Саратовской области) / А. А. Бобрышева // Наука и бизнес: пути развития. – 2021. – № 6(120). – С. 101-103.

2. Генералова, С.В. Формирование кластерных структур как инструмент регионального развития агропродовольственного комплекса Саратовской области / С. В. Генералова, А. А. Бобрышева // Островские чтения. – 2021. – № 1. – С. 202-205.

3. Крейденко, Т. Ф. Кластеризация в России: динамика и региональная специфика развития / Т. Ф. Крейденко, И. А. Родионова, И. И. Богачев // Журнал Белорусского государственного университета. География. Геология. – 2017. – № 1. – С. 62-70.

4. Электронный ресурс: <https://ria.ru/20220316/importozameschenie-1778499851.html>.

© Бобрышева А.А., 2022

УДК 332

ПОТЕНЦИАЛ ЭТНОЭКОНОМИКИ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

Боргоякова П.А.

Научный руководитель Егорова Л.Э.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», Абакан*

Исследование этноэкономики Республики Хакасия обусловлено необходимостью системного обзора концептуальных основ, векторов развития и прикладных возможностей теории региональной экономики в условиях современных экономических преобразований рядом взаимосвязанных объективных обстоятельств.

В связи с глубокими технологическими изменениями и связанными с ними организационными, институциональными и другими современными



преобразованиями в практике этноэкономики возникают новые направления реализации творческой энергии, воплощения исторически сложившихся особенностей конкретных этносов, соответственно возникает необходимость отражения этих направлений в этноэкономике, то есть выявления и разработки векторов ее развития, адекватных современной действительности. В то же время влияние современных экономических преобразований приводит к развитию прикладных навыков этноэкономики, обращенных к различным областям применения экономической энергии народов, в том числе к этноэкономическим практикам, основанным на передовых технологиях и высокоразвитых компетенциях.

В современных условиях возрастает роль территориальных аспектов развития российской экономики. Это связано с диспропорциями в региональном развитии, которое особенно остро ощущается сейчас в период перехода к рыночной экономике. Снижение производства, рост безработицы, серьезные экологические проблемы требуют грамотного, научного обоснованного подхода к решению проблем регионального развития.

Фундаментальными причинами формирования региональной экономической сферы являются расхождение природно-ресурсных и демографических условий общественного производства, исторических особенностей экономического развития отдельных территорий и, следовательно, структурно-племенной специфики, политико-территориальных (административно-управленческих) обстоятельств, этнических (этнополитических, этнокультурных) факторов.

На фоне растущей открытости социально-экономического пространства в глобальном масштабе отчетливо просматривается стабильность роли этнического фактора в хозяйствовании. Из 83 РФ субъектов только в 33 из них русские составляют более 90% от общей численности населения. На эндогенное развитие полиэтнических регионов большое влияние оказывает сегмент региональной экономики, практически не наблюдаемый статистическими и налоговыми органами. Роль этнических регионов в экономическом пространстве РФ очень важна: на долю национальных республик, краев, автономных округов приходится более 52% территориальных ресурсов страны, 18% его населения, 21,7% основных фондов отраслей экономических отраслей.

Этноэкономика – это сегмент национальной экономики, представленный традиционными архаическими хозяйственными укладами. Этноэкономика представляет из себя сложную систему, включающую три уровня: макро (экономика этнически однородных стран), мезо (хозяйство регионов – республик, областей, автономных округов) и микро (хозяйство отдельных производственных единиц).



Отечественные экономисты обратились к этноэкономике сравнительно недавно, что обусловлено политическими причинами, а пионерам в этих исследованиях стали этнографы, демографы и социологи. Ряд авторов рассматривает этноэкономику как сугубо традиционный способ управления этносами, полагая, что этноэкономика – это система с особенностями традиционного сельскохозяйственного производств, сохраняющая свойства персонифицированной локальной общности, часть товаров и услуг которой не принимает форму прямого товарно-денежного обмена, но проявляет высокую жизнеспособность на индустриальном и даже постиндустриальном этапах общественного развития благодаря важным адаптивным свойствам.

В традиционном секторе этноэкономики опыт и обычаи этносов, населяющих ту или иную территорию, определяют практическое использование производственных ресурсов (традиционное сельское хозяйство, традиционное природопользование, народные промыслы). Сюда можно включить профессиональный и трудовой потенциал этнической общности объективное «территориальное развитие» этноса в поляризованной и стратифицированной экономической системе, трансляцию традиционных технологий и форм хозяйствования.

Этноэкономика нового типа формирует этноэкономическую систему, в рамках которой осуществляются инвестиции в производство и потребление ряда наиболее передовых и важнейших для новой постиндустриальной эпохи товаров – информационных систем и продуктов, товаров, связанных с культурой и т.д.

Этимология этноэкономики простирается от традиционного консервативного, в том числе сельского хозяйства, мелкого фермерства к инновационным постиндустриальным составляющим управления; от уровня национальной экономики к этническим традициям в рамках хозяйственной деятельности домохозяйств или отдельного предприятия.

Этноэкономика не может выступать основой для развития региона, а есть только дополнение, которое сделало бы этот регион узнаваемым среди остальных.

Прежде всего, этноэкономика играет роль структурообразующего каркаса аграрного сектора экономики многонационального региона. А также она амортизирует и смягчает разрушительное воздействие кризисно-деструктивных явлений на экономику региона. Также этноэкономика, поглощая трудовые ресурсы, высвобождаемые другими сферами экономики, помогает снять напряженность в сфере занятости населения. И, наверное, одна из ее главных функций – сохранение традиций и обычаев народности.

Этноэкономика формируется как совокупность взаимодополняющих экономических отношений в сфере производства, обмена, распределения и



потребления, определяемых территориальными особенностями природно-ресурсного потенциала, исторически обусловленных и сконцентрированных преимущественно на этнических потребностях населения.

Не менее важным является тот факт, что этноэкономические явления в системе формального и неформального управления хозяйствующими субъектами формируются под специфическим влиянием этнодемографического фактора, являющегося носителем определенного цивилизационного кода (генома), присущего данному этносу, обладающему атрибутом идентификации и самоидентификации.

Для этноэкономики Республики Хакасия характерны сельскохозяйственный характер функционирования, высокий уровень внутренней консолидации, институты общинной самоорганизации, добрососедская взаимопомощь.

Перспективными направлениями развития этноэкономики в Хакасии могли бы стать производство уникальных этнопродуктов (айран, талган и т.д.), производство изделий народных промыслов и ремесел, промышленных товаров и услуг массового спроса; агро-этно-экологический туризм; пошив национальных головных меховых уборов, стилизованной одежды.

На материале исследования этноэкономики прослеживается путь от традиционного консервативного, в том числе сельского хозяйства, мелкого фермерства к инновационным постиндустриальным составляющим управления; от уровня национальной экономики к этническим традициям в рамках хозяйственной деятельности домохозяйств или отдельного предприятия.

Этноэкономика эволюционирует через смену длительных, но все более ускоряющихся и сокращающихся периодов устойчивости (стадий развития), актов бифуркационной активности, обусловленных появлением и формированием технико-технологических новшеств в недрах существующего технологического уклада. Особенностью развития этноэкономики Республики Хакасии является сохранение и сосуществование своего рода «реликта», срединной стадии современных форм времени и пространстве.

Мероприятия для поддержания этноэкономики Хакасии:

привлечение молодой целевой аудитории для расширения рынка труда;

включение этнографического туризма в инфраструктуру сферы декоративно-прикладного искусства и народных промыслов;

создание центра искусств и народных промыслов;

совершенствование и регулирование сферы народных промыслов;



формирование системы заказа от региональных властей на изготовление художественных сувениров для проведения различных мероприятий через информационно-консультативный центр;

организация кредитных линий на условиях кредитования по сниженной ставке предприятиям промыслов, создание кооперативов для привлечения не только предпринимателей промысла, но и их партнеров.

Данные мероприятия включают в себя меры позволяющие решить не только внешние, но и внутренние проблемы предприятий и предпринимателей, так как будут созданы условия, позволяющие организациям искусства, ремесел Республики Хакасии включиться в рыночную экономику и улучшить результаты своей предпринимательской деятельности.

Резюмируя все вышесказанное, процесс изучения работы, связанный с потенциалом этноэкономики, в региональном развитии эволюционирует через смену длительных, но все более ускоряющихся и сокращающихся периодов устойчивости (стадий развития), актов бифуркационной активности, обусловленных появлением и формированием технико-технологических новшеств в недрах существующего технологического уклада. Этноэкономика последовательно проходит периоды аграрного, промышленного хозяйствования, развития отраслей и элементов новой экономики, интегрированных имманентными этническими особенностями. В то же время особенностью развития этноэкономики является сохранение и сосуществование «реликта», срединной стадии современных форм времени и пространстве.

Список использованных источников:

1. Ахметов В.Я., Бердникова Г.И. Этноэкономика и ее роль в устойчивом развитии регионов // Устойчивое развитие территорий: теория и практика материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: Гилем, 2009. – 310 с.
2. Бутанаев В.Я. Социально-экономическая история Хонгорая (Хакасии). – Абакан, 2002.-212 с.
3. Бутанаев В.Я. Этническая культура хакасов. Абакан, 1998. 350 с.
4. Кочетов Э. Научная стратегия развития (ее фундаментальные опоры и ориентиры) // Общество и экономика, 1998. № 4–5.
5. Макаров С.П. Российское хозяйство через призму этноэкономики // Философия хозяйства: альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, 2006. № 6.

© Боргоякова П.А., 2022



УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПАО «ЛУКОЙЛ»

Бредихина К.В., Макарова Н.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

На сегодняшний день, во время активного развития экономики и нестабильной ситуации в мире, организации вынуждены повышать свои конкурентные преимущества, а также удерживать свою финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе с помощью постоянного совершенствования своей финансовой стратегии.

Выбор мероприятий по совершенствованию финансовой стратегии происходит после финансового анализа организации. На основе проведенных расчетов, анализируются полученные показатели, благодаря которым возможно определить «слабые» места организации. Так на примере ПАО «Лукойл» после проведенного финансового анализа было выявлено, что одним из главных показателей, негативно влияющим на финансовую устойчивость и платежеспособность, тем самым подвергая риску финансовую стратегию, стал показатель дебиторской задолженности. По данным анализа дебиторской и кредиторской задолженности, выявилась тенденция, что на протяжении всего анализируемого периода дебиторская задолженность превышала кредиторскую в 2019 г. на 1,3 в 2020 и 2021 гг., а коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности составил 2,32 и 1,42 соответственно. Несмотря на то, что превышение является не критичным и даже в пределах нормы, стоит обратить внимание на то, что в период 2020 года, краткосрочная дебиторская задолженность сократилась, а долгосрочная увеличилась (более 90 дней). В 2021 году тенденция роста долгосрочной дебиторской задолженности продолжилась. Проведенный анализ так же показал, что за три года, дебиторская задолженность увеличилась с 398369475 тыс. руб. до 501892146 тыс. руб., что свидетельствует о нестабильной ликвидности дебиторской задолженности, а также «заморозке» оборотных средств.

Для управления дебиторской задолженностью в организации, наиболее эффективнее использовать метод факторинга. Метод факторинга лучше всего подходит для крупных организаций с большим оборотом, какой и является ПАО «Лукойл».

Факторинг – это финансирование под уступку денежного требования. В соответствии с Банковским кодексом по договору факторинга одна



сторона (фактор) – банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне – кредитору или кредитору и должнику вступить в денежное обязательство между кредитором и должником путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника за вознаграждение. Более простым языком факторинг осуществляется следующим образом: банк выплачивает своему клиенту (поставщику товара) некую сумму вместо покупателя, не дожидаясь срока оплаты по договору поставки. За это клиент отдельно оплачивает банку вознаграждение, либо изначально сумма, уплаченная банком клиенту меньше суммы, которую ему должен был уплатить покупатель на согласованную величину (дисконт). Когда наступает срок платежа по договору поставки, должник (покупатель товара) не рассчитывается с поставщиком, а рассчитывается на прямую с банком. Таким образом, факторинг позволяет сделать процесс более удобным для всех и главным Факторинг можно разделить на две разновидности:

1. С регрессом, т.е. если покупатель по каким-то причинам все-таки не сможет выплатить оговоренные суммы за приобретение товаров, организация-фактор возвратит поставщику купленный долг и заберет обратно свои денежные средства.

2. Без регресса. В этом случае долг компании-покупателя переходит к организации-фактора насовсем и если возникнут непредвиденные ситуации, то разбираться с получением средств фактору придется уже самостоятельно. Аннулировать сделку с поставщиком он уже не сможет, договоры факторинга всегда регистрируются в бухгалтерской отчетности заинтересованных сторон, о заключении сделки осведомлены все стороны процесса, информация официально регистрируется в документах и является совершенно законной. образом для поставщика.

На первый взгляд может показаться, что суть факторинга практически ничем не отличается от кредита – обеспечение финансирования организации, но разница все же есть.

Во-первых, факторинг может не ограничиваться просто финансированием, а может включать в себя комплекс услуг по обслуживанию дебиторской задолженности поставщика. В этом случае, осуществляется финансирование под уступку денег, управление дебиторской задолженностью, страхование рисков по платежам, консалтинговые, информационные услуги и даже поиск новых клиентов.

Во-вторых, при использовании факторинга повышается оборачиваемость дебиторской задолженности. Фактор берет на себя часть рисков, связанных с деятельностью поставщика, ведь при факторинге без регресса, возвращать деньги банку деньги, в отличие от кредита, уже не нужно.



Основное преимущество факторинга в том, что выдаваемые деньги от фактора будут иметь большую стоимость во времени.

Главный недостаток в том, что данная услуга не бесплатная и при заключении поставщика и фактора договора, фактор берет за нее комиссию. Комиссия может варьироваться, так как процент зависит от надежности поставщика.

Для расчетов применения факторинга в ПАО «Лукойл», было проанализировано и выбрано несколько факторинговых компаний, выбор которых базировался на рейтинге кредитоспособности, на возможности перехода с факторинга с регресса на без регресса, а также по объемам финансирования. За расчет продаваемой дебиторской задолженности была выявлена сумма – 377009042 тыс. руб., а затраты на факторинг в каждой факторинговой компании представлены на рис. 1.

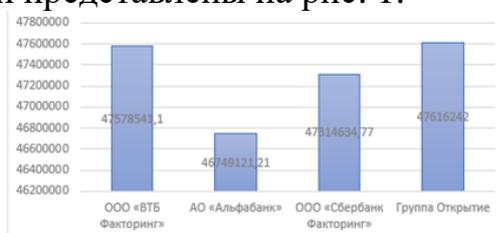


Рисунок 1 – Затраты на факторинг

Наиболее выгодным, является АО «Альфабанк». При сотрудничестве с АО «Альфабанк», ПАО «Лукойл» получит полным комплекс услуг факторинга за меньшую сумму.

После проведения мероприятий по факторингу, основываясь на показателях 2021 года, где рентабельность продаж составила 0,21%, эффективность факторинга в будущем периоде может быть оценена в 32422778 тыс. руб., после проведения данного мероприятия показатель выручки увеличится на 10%, а показатель валовой прибыли на 3,9%. Нагляднее, в сравнении с отчетным периодом результат представлен на рис. 2.



Рисунок 2 – Показатели ПАО «Лукойл» в 2021 году и после проведения факторинга

Таким образом, для ПАО «Лукойл» применение факторинга является наиболее целесообразным вариантом для сокращения дебиторской задолженности, так как данное мероприятие не только уменьшит ее



величину, но и положительно скажется на финансовом состоянии организации.

Список использованных источников:

1. Кобелева И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И. В. Кобелева, Н. С. Ивашина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с.

2. Покаместов, И. Е. Факторинг: учебное пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 133 с.

© Бредихина К.В., Макарова Н.С., 2022

УДК 334.02

**РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА
НА ПРАКТИКЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Бузькевич А.О.

Научный руководитель Мореева Е.В.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Анализируя современное состояние экономики и рынка труда, несложно проследить устойчивую тенденцию развития бизнеса, в котором часть прибыли идёт на социальную ответственность. За последние несколько лет данный термин стал фигурировать всё чаще, так как большинство компаний и организаций разных направленностей считают себя обязанными помогать не только своим сотрудникам, но и окружающему их обществу. К тому же длительная пандемия COVID-19 и продолжительный выход из неё лишь усилили значимость социальной ответственности бизнеса.

С первого взгляда может показаться, что данное решение бизнеса – помогать обществу лучше жить и развиваться – это простое проявление доброты или щедрости, однако на практике это не так. Суть социальной ответственности заключается в том, что организация добровольно соглашается взять на себя ряд обязательств перед людьми. Важно отметить, что подобная концепция не сводится только к производству качественных товаров или услуг, а также к своевременной оплате налогов и выплате заработной платы сотрудникам. Термин «социальная ответственность» более глубокий и полный. В него входит, конечно, и всё вышеперечисленное, однако к этому добавляется постоянная работа на благо окружающей среды и людей, которые, возможно, никогда ещё не контактировали с этим представителем бизнеса. Таким образом, можно сделать вывод, что под социальной ответственностью бизнеса понимается



добровольное согласие на вклад в социальное, экологическое и экономическое развитие.

Основы социальной ответственности напрямую зависят от общего экономического развития страны, а также стратегии определённой компании или организации. На практике подобная концепция появилась ещё в 70-80-е годы прошлого века преимущественно в США и странах Европы. В Россию такая тенденция пришла лишь в конце XX – в начале XXI века, однако настоящий интерес к вопросам социальной ответственности стал наблюдаться лишь недавно.

Практика использования концепции социальной ответственности показывает, что в ней скрыто множество возможностей и плюсов для бизнеса, которые могут не только принести успех и известность, но и обеспечить уверенный приток новых потенциальных клиентов. Благодаря ей можно решить следующие проблемы:

упрощение механизма ведения бизнеса. Когда бизнес считает социальную ответственность своей обязанностью и делает всё возможное в этом направлении, экономические отношения с государственными структурами и другими «игроками» рынка строятся в более дружеском контексте;

усиление популярности компании. Работодатели, которые активно помогают развивать общество и делать его лучше, чаще находятся на виду клиентов, поэтому уровень доверия к ним возрастает. Это напрямую влияет не только на финансовые показатели, но и на желание людей работать в этой организации. Социальная ответственность может выступить гарантом рабочих кадров;

улучшение репутации среди клиентов. Современные бизнес-эксперты отмечают, что социальная ответственность выступает одним из главных факторов, который оказывает воздействие на удовлетворённость аудиторией работой компании. Помимо этого, подобные организации отличаются более конкурентным преимуществом, что ведёт к упрочнению позиций на экономической арене.

В начале развития социальной ответственности бизнеса главным направлением работы выступал спорт и здоровый образ жизни. Однако на сегодняшний день к этому пункту прибавились ещё четыре. К ним относят образование (направлено на знакомство и внедрение новых технологий, а также на создание собственной базы рабочих кадров среди молодого населения), культуру (сохранение памятников истории: их восстановление, реставрация и дальнейшая помощь в развитии), непрерывную работу с высшими учебными учреждениями (это обеспечивает не только регулярное прохождение практик и стажировок, но и дальнейшее трудоустройство при наличии мест и заинтересованности двух сторон) и организацию досуга (чаще всего это происходит через организацию выставок, фестивалей,



мастер-классов, где бизнес также может продемонстрировать свою работу и заручиться поддержкой потенциальных клиентов).

На сегодняшний день, имея больше ресурсов и средств для развития, компании и организации делают существенный упор на социальную ответственность бизнеса. Значимость и необходимость этой концепции была вновь продемонстрирована во время мировой пандемии COVID-19 и после неё, когда наблюдались и продолжают наблюдаться серьёзные экономические последствия. Так, например, группа компаний «L’Oreal» во главе с Лилиан Бетанкур ежегодно тратит миллионы евро на современное оснащение больниц и активно помогает продвижению многих медицинских исследований. Существенный вклад в развитие социальной ответственности вносит и американская компания «Microsoft». Её руководитель, Билл Гейтс, много раз отмечал важность внесения вклада в общее развитие общества и окружающей среды. Он руководит благотворительными фондами, которые активно помогают бороться с нищетой и СПИДом. Помимо этого, Гейтс вносит вклад в сохранение шедевров искусства с помощью собственного цифрового архива. Неоспорима роль и лондонского оператора сотовой связи «Vodafone», получившего в середине прошлого десятилетия первое место в рейтинге британских фирм с высокими показателями социальной ответственности. Он не только позволил бесплатно совершать банковские переводы с помощью телефона, но и разработал собственное приложение, которое блокирует непригодный контент для детей, уберегая их от психологических травм.

Несмотря на то, что концепция социальной ответственности бизнеса пришла в нашу страну сравнительно недавно, многие компании, как государственные, так и частные, уже имеют довольно существенную практику по совершенствованию условий жизни общества. Лидирующую позицию уже длительное время занимает энергетическая компания «Газпром». Её программа «Газпром – детям» помогает подрастающему поколению беспрепятственно заниматься многими видами спорта и популяризировать здоровый образ жизни. Активную поддержку образованию молодёжи оказывает некоммерческий фонд Владимира Потанина, который предоставляет гранты и именные стипендии, помогающие студентам совершенствовать свои навыки и знания.

Подытоживая всё ранее упомянутое, хочется добавить, что социальная ответственность бизнеса превращается из тренда в настоящую необходимость не только для самого производителя, но и для общества в целом. В современных условиях начать заниматься улучшением обществом уже не составляет существенной проблемы. Для этого важно помнить о трёх основных «помощниках» при выборе направления развития социальной ответственности бизнеса:



цели устойчивого развития, разработанные и утверждённые Ассамблеей ООН;

совместная слаженная работа с некоммерческими организациями (НКО), которым нужна материальная помощь;

личное предпочтение конкретной области или совет опытного наставника.

Любой из трёх вариантов не только поможет принять правильное решение для бизнеса, но и сделать существенный вклад в развитие современного общества.

Список использованных источников:

1. Агентство интернет-маркетинга и рекламы «Exiterra» [Электронный ресурс]. – URL: <https://exiterra.com/> (дата обращения: 08.05.2022 г.)

2. Герчикова И.Н., Менеджмент. Учеб.пособ. для студентов вузов/И.Н. Герчикова. – 1-е изд., перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2019.

3. Плетнева, Н.П. Социальная ответственность организаций / Методы менеджмента качества. 2019. № 2. С. 39-41.

4. РБК Тренды [Электронный ресурс]. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/> (дата обращения: 08.05.2022 г.)

5. Румянцева З.П., Соломатина Н.А. Менеджмент организаций. Учебное пособие. М.: Изд. «Инфра-М», 2020.

© Бузькевич А.О., 2022

УДК 331.5

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ФРИЛАНСА В РОССИИ

Балахонцев С.В., Бумагина М.Д., Федорова Н.С., Хохлов С.П.
Научный руководитель Бельчик Т.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кемеровский государственный университет», Кемерово

Современный рынок труда в России претерпевает значительные изменения в связи с пандемией, а также ее последствиями, что в конечном итоге определяет необходимость его адаптации к новым реалиям управления [1, с. 78]. Эти условия способствуют популяризации такой альтернативы традиционной занятости, как «фриланс».

Для дальнейшего понимания, необходимо разобраться со значением этого слова. А.Н. Сорокина определяет «фриланс» как форму организации трудовой или гражданско-правовой деятельности, предоставляющую работнику возможность выполнять свои функции дистанционно с использованием современных средств связи [2, с. 17].



Рынок фриланса в России достаточно молодой, но отличается высокими показателями роста. Наша страна входит в первую десятку экономик по объему выручки на рынке фриланса. Если в 2018 году объем рынка составлял 33 млрд. долл., то на 2020 г. он уже составлял 48 млрд. долл., что говорит о привлекательности этого рынка как для работников, так и для работодателей. В 2020 год количество зарегистрированных фрилансеров достигло 14 млн. чел., а большинство из них в возрасте до 40 лет, что представлено на рис. 1 [3].

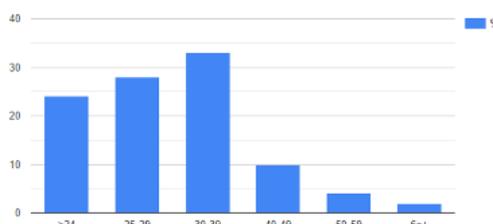


Рисунок 1 – Возрастная структура на рынке фриланса [3]

На рис. 1 видно, что более молодое население составляет подавляющую часть фрилансеров. Это связано с тем, что эта часть населения наиболее мобильна, а также может совмещать свою основную работу с подработкой.

Работодателям выгодно работать с фрилансерами. Вместо найма постоянного сотрудника, а также обеспечения его местом, можно нанять самозанятого, который выполнит требуемую работу в срок. Таким образом можно сэкономить на фонде оплаты труда; налогах; аренде; оснащении рабочего места; премиях.

Наём фрилансера позволяет оптимизировать бизнес-процессы. В том числе самозанятых можно привлечь для более эффективной работы в проекте. Также рынок фрилансеров открывает доступ к базе талантливых исполнителей.

Однако есть и минусы работы с фрилансерами, они могут «потеряться», нарушить конфиденциальность данных компании, а также могут возникнуть сложности с оценкой профессиональности и размера оплаты труда работника.

По результатам опроса, проведенным крупнейшим сайтом для поиска работы «HeadHunter» в 2019 году, среди работающих соискателей 31% работает удаленно. Из них 14% являются фрилансерами. В большинстве своем фрилансерами становятся чаще всего, кто работает в следующих сферах: маркетинг, реклама, PR, искусство, развлечения и массмедиа, юриспруденция, «ИТ, интернет и телеком».

Чаще всего на вопрос «Какие вы видите плюсы в том, чтобы работать удаленно?» респонденты отвечали: возможность самостоятельно распределять свое время (79% респондентов), экономия времени и денег на работу (75% респондентов), возможность работать из другого



региона/страны (64% респондентов). Данные распределения ответов на вопрос представлены на рис. 2 [4].

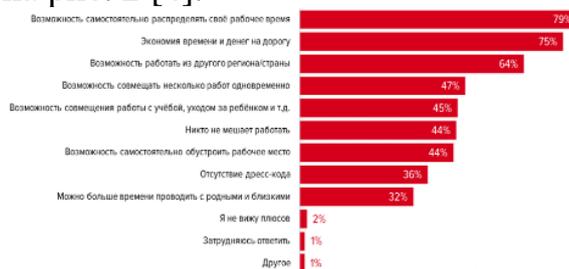


Рисунок 2 – Распределение ответов на вопрос: «Какие вы видите плюсы в том, чтобы работать удаленно?» [4]

Как можно заметить, фрилансеры очень ценят то, что работа в удаленном формате дает возможность распоряжаться своим временем самостоятельно. Освобождается время для решения бытовых дел, можно совмещать с учебой и работой, отсутствует жесткий контроль над рабочим процессом. Учитывая то, что работниками в удаленном формате, в большинстве своем, является молодая часть населения, это полностью отражает современные ценности молодежи.

На вопрос «Какие вы видите минусы в том, чтобы работать удаленно?», респонденты в большинстве случаев отмечали нехватку общего общения по рабочим вопросам (43% респондентов), ограниченный карьерный и профессиональный рост (35% респондентов) и отвлекающие бытовые факторы (34%), что представлено на рис.3 [4].

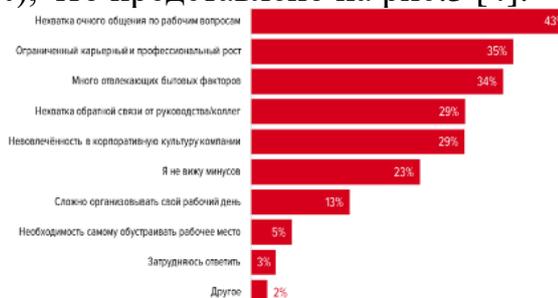


Рисунок 3 – Распределение ответов на вопрос: «Какие вы видите минусы в том, чтобы работать удаленно?» [4]

Удаленный формат несет определенные временные издержки в получении обратной связи по работе. Также работа из дома не всем удобна, потому что бытовые вопросы зачастую мешают сосредоточенно работать. Можно отметить, что фрилансерам важен карьерный рост и вовлеченность в корпоративную культуру компании. Отсутствие минусов для себя отметили 23% опрошенных.

Рынок фриланса характеризуется нестабильностью доходов и занятости. Однако это дает работнику больше свободы в различных сферах. Гибкий график, а также работа без руководства привлекает в эту сферу все больше и больше людей.



Таким образом, на российском рынке фриланса происходит быстрый рост. Перевод сотрудников в дистанционный режим работы, связанный с пандемией, ускорил рост рынка фриланса. Концепция свободной занятости привлекает большое количество молодых людей, так как возможность работы из любого места, а также свободное планирование времени является привлекательным в современное время. Модель фриланса учитывает тенденцию к дерегламентации рынка труда, что приводит к снижению обеспечения социальными гарантиями работников, а также увеличивает долю занятости в неформальном секторе экономики.

Список использованных источников:

1. Развитие фриланса на российском рынке труда: когнитивный подход/ К. В. Дрокина // Beneficium. – 2021. – № 4(41). – С. 78-85. – DOI 10.34680/BENEFICIUM.2021.4(41).78-85.

2. Современные подходы к определению понятия "фриланс" и его классификации / А. Н. Сорокина // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2013. – № 11. – С. 16-20.

3. Рынок фриланса в России // vc.ru URL: <https://vc.ru/marketing/94226-rynok-frilansa-v-rossii> (дата обращения: 05.04.2022)

4. Сколько у нас фрилансеров и где они работают: результаты опроса // HeadHunter URL: <https://kemerovo.hh.ru/article/24036> (дата обращения: 12.04.2022).

© Балахонцев С.В., Бумагина М.Д.,
Федорова Н.С., Хохлов С.П., 2022

УДК 658

**ИННОВАЦИОННАЯ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА
КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ**

Буравихина К.К., Огурцова Н.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Каждый день непосредственно ощущаются тенденции глобализации, которые прямо или косвенно воздействуют на нас. Люди заимствуют научные технологии друг друга и создают коалиции для более быстрого совершенствования своего государства. Развитие на данный момент – важнейший аспект сильного, прогрессирующего государства. Организация в данном контексте не является исключением. Для того, чтобы устояться на рынке, им необходимо регулярно вводить новшества, идти в ногу со временем, то есть применять все больше новых технологий в производстве. Речь идет не только о продажах и создании услуг. Чтобы компания



процветала, имела прибыль на постоянном уровне, а не только претерпевала убытки, в первую очередь, нужно разработать такой внутренний алгоритм, который последовательно будет выполнять все задачи, которые ставит перед собой эта организация. А именно – организационная культура, которая дает возможность определить ценности, которым будет следовать команда, а также даст возможность сильнее сплотить всех участников для более эффективной деятельности. На данном этапе современные руководители хотят, чтобы их компании были все более инновационными. Они вводят кипы книг и статей, ездят на конференции и семинары по инновациям, надеясь вывести формулу успеха.

В XX в. жизненный цикл бизнес-модели компании составлял около 75 лет. Сейчас же все процессы ускоряются и срок сократился в среднем до 7 лет. Важным становится формирование такой корпоративной культуры и среды в компании, которая бы вдохновляла сотрудников раскрывать свой творческий потенциал, выдвигать идеи. Задача по формированию и поддержке такой среды стоит как перед HR отделом компании, так и перед всем руководящим составом организации. Такую культуру в компании принято называть инновационной.

Для начала разберемся, что такое инновационная культура. Чтобы ответить на этот вопрос обратимся к литературе: «Инновационная культура – это организационная культура, действительно ценящая и поддерживающая инновации, чтобы люди реально могли внедрять инновации в своей организации (компании)» [1, с. 19]. Важно отметить, что для создания инновационной культуры в организации руководителю следует четко определить какой инновационной стратегии следует придерживаться компании, мотивировать сотрудников для внедрения чего-то нового, а также четко определить цель внедрения инноваций.

Отсутствие инновационной культуры не дает предприятию быстро реагировать на изменения на рынке, именно поэтому разработка инновационных проектов позволяет организации овладеть конкурентным преимуществом. Однако не все организации расположены к инновациям, так по данным международной консалтинговой компании «Boston Consulting Group»: «около 75% руководителей считают, что инновации входят в тройку основных приоритетов их организации, однако лишь 20% полагают, что у них есть преимущество в этой сфере, а эксперты британской аудиторской консалтинговой компании «Earnest & Young» прогнозируют, что 50% выручки компаний в ближайшие годы будут поступать из источников, которых в настоящее время не существует. Принимая во внимание статистику и прогнозы консалтинговых компаний, следует заключить, что предприятиям необходимы инновационные решения для удовлетворения ожидаемого спроса, а также для обеспечения перспектив собственного стратегического развития» [2, с. 77].



Для создания такой культуры необходимо соблюдать ряд принципов [3, с. 57]:

1. Руководство компании должно формировать стратегический план и видение, в каком направлении компания хочет двигаться и доносить до всех членов группы; ставить ясные, четкие цели перед командой.

2. В компании каждый должен понимать, что «у нас приветствуется обмен идеями и информацией».

3. Экспериментирование, разработка проектов ожидается от всех сотрудников и должным образом вознаграждается.

4. За ошибки не наказывают, их используют для извлечения уроков и исправляют.

5. Команда должна осознавать, что риски – это неотъемлемая часть бизнеса.

6. Инновации невозможны при жесткой бюрократии. Сотрудникам, которые занимаются разработкой инновационных проектов необходима определенная свобода действий, гибкость, средства и ресурсы для осуществления замысла.

7. Для формирования инновационного мышления у сотрудников необходимо их обучать навыкам генерирования идей, анализа информации, создания бизнес-проектов, их защите.

8. Компания должна быть открытой экосистемой, использовать не только внутренний потенциал, но прибегать и к использованию внешнего (внешние консультанты, аналитики, университеты, научные центры).

Важно понимать, что формирование такой культуры – это нововведение в компании, которое потребует затрат ресурсов: временных, энергетических и финансовых. И без сомнений это вызовет сопротивление со стороны сотрудников, с которым необходимо будет работать.

Этот процесс необходимо перевести из разряда страхов и отторжения к принятию сотрудниками. Это можно сделать, начав с проработки страхов, обсудить на всех уровнях, что беспокоит, какие могут быть последствия и как можно решить эти проблемы. Также важно замотивировать людей принимать участие в развитии бизнеса, показать их выгоду (в т.ч. и финансовую). Помимо этого, отличным мотиватором служит пример и успех других, например, можно начать демонстрацию нового подхода в работе с одной группой добровольцев, тем кому эта идея и нововведения в компании будут импонировать. Так сказать, поставить эксперимент, а потом уже вводить в практику всей компании. И как говорилось выше, важно дать сотрудникам инструменты, обучить необходимым навыкам [4, с. 111].

К лучшим инновационным компаниям в мире можно отнести Google, Microsoft, Samsung, Amazon и многие другие. Им удается оставаться в топе за счет их гибкости, адаптивности, способности чувствовать потребности



рынка. Эти компании не живут одной бизнес-моделью долгие годы, они всегда находятся в поисках нового, лучшего.

Базовая идея изменений – если компания хочет заниматься инновациями, она должна стать центром притяжения талантливых людей. Не нужно устраивать между ними конкуренцию. Важно для каждого человека найти интересную ему и полезную компании работу, поставить мотивирующую цель, работающую на общий результат.

Основным критерием подбора персонала в инновационную компанию является сочетание компетенций и потенциала.

Рассмотрим инновационную культуру на примере компании Apple. 29 июня 2007 стартовали продажи первого iPhone. Тогда Стив Джобс объявил, что это только начало, и он был прав. С тех пор прошло более 14 лет, однако iPhone по сей день не просто занимает лидирующие позиции среди современных гаджетов, а также представляет собой корпорацию, которая смогла создать в индустрии потребительской электроники уникальную репутацию, сравнимую с культом. На примере следующей компании рассмотрим некоторые минусы внедрения активных инноваций. Компания Tesla также постоянно вводит новшества и развивает культуру, ориентированную на инновационное развитие. Однако не все сотрудники удовлетворены условиями труда. Недовольство работников касается того, что Tesla – требовательное место, где практически от каждого сотрудника ожидают выхода за рамки своей работы, что для некоторых людей является неприемлемым фактором. Это говорит о том, что инновационная культура представляет собой не только нечто положительное, но также имеет свои минусы и подходит далеко не всем.

Эти и другие инновационные компании не живут одной бизнес-моделью долгие годы, они всегда находятся в поисках нового, лучшего. Базовая идея изменений – если компания хочет заниматься инновациями, она должна стать центром притяжения талантливых людей. Не нужно устраивать между ними конкуренцию. Важно для каждого человека найти интересную ему и полезную компании работу, поставить мотивирующую цель, работающую на общий результат.

Список использованных источников:

1. Акулич, М.В. Корпоративная инновационная культура и развитие человеческого и корпоративного воображения/ М.В. Акулич. – создано в интеллектуальной издательской системе Ridero, 2021. – 116 с.

2. Гаврилюк, А.В. Развитие культуры инновационной деятельности в организации/А.В. Гаврилюк// Государственное управление. Электронный вестник. – 2019. – С. 2-3.

3. Адизес И.К. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует/ – 11-е изд., Москва: Альпина, 2021. – 262 с.



4. Исаев, В.А. Экономика для менеджеров: Учеб. пособие/В.А. Исаев.
– М.: РУДН, 2018. – 508 с.

© Буравихина К.К., Огурцова Н.С., 2022

УДК 336.6

ОБЗОР ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ

Буцукина М.П.

Научный руководитель Шипунова В.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный индустриальный университет», Новокузнецк

В данной статье будет рассмотрена пенсионная система, основным элементом которой является обязательное пенсионное страхование. ПФ РФ финансирует содержание нетрудоспособных граждан в случае наступления старости и инвалидности и затрагивает интересы всего работающего населения, за счет деятельности которого осуществляется их материальная поддержка. Налаженная система обязательного пенсионного региональных страхования прирост является согласно залогом обнародован социальной стран стабильности и работать согласия в граждан обществе.

Основой обеспечения безопасности населения является обеспечение людей пенсионного возраста.

На протяжении последних лет пенсионная реформа в РФ претерпела ряд изменений.

Наибольший интерес в реорганизации действующего законодательства, касающегося пенсионной реформы, представляют события совсем недавнего времени. Стоит отметить, что действующее пенсионное законодательство, несмотря на многочисленные изменения, по-прежнему не позволяет пенсионной системе эффективно работать, обеспечивая пенсионерам достойную жизнь. Одной из основных причин сложившейся ситуации, как правило, является соотношение работающих граждан и пенсионеров. Например, в 1926 году на 47830 трудоспособных граждан приходилось 7945 пенсионеров, в 1979 году – 82959 трудоспособных и 22436 пенсионеров, к 2020 году эти показатели будут следующими: на 79000 работающих граждан – 36000 пенсионеров, то есть на одного пенсионера придется 2,1 работающего гражданина, к 2030 году соотношение составит 1,8/1,7, оптимальный показатель – 3 работающих гражданина на 1 пенсионера [1].

Самое важное изменение – это повышение пенсионного возраста, которое дает право на получение страховой пенсии по старости. С 2019 года в России началось постепенное увеличение совокупного возраста, дающего право на получение страховой пенсии по старости и государственной



пенсии. Изменения будут постепенными в течение длительного переходного периода, который составит 10 лет и завершится в 2028 году. В результате пенсионный возраст будет повышен на 5 лет и установлен на уровне 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин. Это изменение обеспечит устойчивый рост страховых пенсий и сбалансирует соотношение работающих граждан и пенсионеров в долгосрочной перспективе.

В 2021 году в переходный период продолжается повышение возраста, дающего право на пенсию по старости. Несмотря на то, что с января он вырос еще на год, общий прирост составил три года. Так, пенсии в этом году назначаются на полтора года раньше нового пенсионного возраста: 56,5 лет для женщин и 61,5 года для мужчин. Это предусмотрено специальным пособием. Это касается всех, кто должен был стать пенсионером в прошлом году по условиям предыдущего законодательства. То есть женщины 1965 года рождения и мужчины 1960 года рождения будут получать пенсию во второй половине 2021 года и первой половине 2022 года.

Для тех, кто достигнет предыдущего пенсионного возраста в этом году, пенсия по старости, согласно переходному периоду, будет назначена в 2024 году. Однако для большинства россиян выход на пенсию остался в тех же возрастных пределах. Льготы распространяются на шахтеров, шахтеров, спасателей, водителей общественного транспорта и других работников, занятых в тяжелых, опасных и вредных условиях труда. Досрочный выход на пенсию также сохранен для учителей, врачей и представителей некоторых творческих профессий, которым выплаты назначаются не по достижении пенсионного возраста, а после приобретения необходимого стажа.

При этом пенсия выдается с учетом переходного периода для повышения пенсионного возраста, который начинает действовать с момента приобретения трудового стажа по профессии. Например, учитель, который приобрел необходимый опыт преподавания в апреле 2021 года, сможет выйти на пенсию в соответствии с переходным периодом через три года, в апреле 2024 года. Для получения пенсии необходимо определить минимальные пенсионные коэффициенты и трудовой стаж.

Реализация пенсионной реформы является одной из главных задач нашей страны. Решение множества задач макроэкономического [2] плана будет зависеть от качества, с которым будет решена эта задача. В ряде стран мира построение пенсионной системы существенно влияет на такой показатель, как уровень сбережений, а затем и на масштабы инвестиционного процесса [3].

В качестве компенсационных мер, направленных на сглаживание негативной реакции общества на повышение пенсионного возраста, было принято решение увеличить пенсии на сумму, превышающую инфляцию [4] почти в два раза. Так, в 2021 году размер пенсий увеличился в среднем по



стране на 1000 рублей. В 2022 году также планируется повысить пенсионный возраст и размер пенсии, и так далее до конца реформы, чтобы к 2024 году, к ее окончанию, средняя пенсия была равна требуемому уровню не менее чем на 40% от средней зарплаты по стране.

Кроме того, данная пенсионная реформа 2021 года предусматривает снижение пенсионного возраста на 2 года для граждан, достигших пенсионного возраста по старому законодательству и имеющих 37 лет трудового стажа для женщин и 42 года для мужчин. При этом ключевой проблемой является низкий уровень пенсионной грамотности населения. В условиях недостаточной осведомленности граждан можно повысить качество услуг, предоставляемых негосударственными пенсионными фондами.

Создание и развитие региональных [5] накопительных пенсионных систем как эффективной технологии пенсионного обеспечения граждан должно, с одной стороны, способствовать улучшению качества жизни пенсионеров в ближайшем будущем, а с другой – способствовать социально-экономическому развитию регионов путем направления на эти цели накопленных в них ресурсов.

В современных российских условиях из-за малой продолжительности, разнообразия и неструктурированности рынка ценных бумаг невозможно в полной мере использовать актуальные методы формирования и оптимизации инвестиционного портфеля. Из-за малого срока существования российского рынка ценных бумаг большинство индексов разрешенных активов еще необходимо создавать, основываясь на минимальных статистических данных. По этой же причине для российских условий существующие методики оптимизации инвестиционных портфелей являются неприемлемыми. Таким образом, необходимо разработать методику, не имеющую аналогов в российских условиях.

Одновременно должно быть обеспечено выполнение государством всех взятых на себя обязательств, в том числе проведение индексации пенсий раньше, чем инфляция. При этом размер базовой части трудовой пенсии и социальной пенсии не может быть ниже прожиточного минимума пенсионера, установленного в соответствии с современными представлениями о социальных стандартах качества жизни населения.

В России объем государственных пенсионных обязательств перед гражданами статистически не фиксирован, законодательно не закреплен и не обнародован. Они не отражаются ни в прогнозах Минэкономразвития России, ни в программах экономического и социального развития страны, ни в прогнозных разработках Минфина России проектов федерального и региональных бюджетов на среднесрочный период.

Таким образом, в статье рассмотрены современные направления реформирования пенсионной системы РФ, подводя итоги анализа



изменений в пенсионном законодательстве, следует сделать вывод, что действующая пенсионная система давно не отвечает требованиям обеспечения достойного уровня жизни пенсионеров и безусловно нуждается в реформах. Текущие социально-экономические и демографические тенденции свидетельствуют о необходимости изменений.

Список использованных источников:

1. Роик, В.Д. Пенсионный возраст и модернизация пенсионных систем: отечественный и зарубежный опыт: монография / В. Д. Роик. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 336 с.

2. Шипунова, В.В. Формирование системы управления финансовыми ресурсами домашних хозяйств в Российской Федерации / В.В. Шипунова // European Social Science Journal. 2018. № 10. С. 162-170.

3. Шипунова, В.В. Классификация правил и норм институциональной среды Бюджетной системы РФ / В.В. Шипунова // Экономические науки. 2008. № 38. С. 79-82.

4. Шипунова, В.В. Корреляционный анализ взаимосвязи уровня жизни и сбалансированности бюджета в условиях устойчивого развития Кемеровской области / В.В. Шипунова, Ю.С. Климашина, Л.Н. Сабанова / Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. Сборник научных статей VII Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Е.В. Иванова (председатель) [и др.]. Новокузнецк, 2021. С. 124-133.

5. Шипунова, В.В. Внешние и внутренние факторы, формирующие механизм устойчивого развития Кемеровской области / В.В. Шипунова // Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и экономической безопасности. Сборник научных статей IV Всероссийской научно-практической конференции. Курск, 2020. С. 265-269.

© Буцукина М.П., 2022



УДК 336.14:364(476)

БЮДЖЕТ ФОНДА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Буяк А.И.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Успешное развитие современной экономики невозможно без поворота к нуждам и потребностям населения. Согласно Конституции, Республика Беларусь имеет статус социального государства, что подразумевает высокие социальные расходы на нужды общества. Исходя из этого, вопрос социальной политики, политики социальных гарантий и защиты является для республики особо актуальным.

Действующая в Республике Беларусь социальная система предполагает наличие значительного числа работающих людей трудоспособного возраста, производящих уплату обязательных страховых взносов в Фонд социальной защиты. Депопуляция населения (табл. 1) проявляет озабоченность сохранения эффективности ее функционирования в современном состоянии.

Таблица 1 – Основные демографические показатели Республики Беларусь с 2018-2021 гг. Источник: собственная разработка на основе [1].

Годы	Все население (тыс. чел.)	Средний возраст	
		мужчины	женщины
2018	9 448,3	37,5	42,8
2019	9 429,3	37,2	42,4
2020	9 410,3	38	43
2021	9 349,6	38,1	43,3

Как показывают статистические данные, представленные в табл. 1, численность населения Беларуси за последние четыре года неуклонно снижалась, а средний возраст мужчин и женщин – увеличивался. Такая тенденция может привести к тому, что в будущем не будет достаточных финансовых ресурсов для выполнения функций социальной системы.

В республике образован Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (далее – ФСЗН) как орган государственного управления финансами социального страхования.

Одной из главных проблем социальной защиты населения Республики Беларусь является привлечение межбюджетных трансфертов из республиканского бюджета (табл. 2).

Анализ данных об исполнении бюджета ФСЗН за 2018 – январь-сентябрь 2021 гг. показывает, что в данный период времени бюджет верстался с профицитом, который составляет от 0,63% до 2,26% от доходов



фонда. При этом в данный период, кроме 2018 г., возникала необходимость в привлечении межбюджетных трансфертов, которые используются для сбалансированности бюджета, тогда как идеальное состояние финансов фонда может быть сформировано только при отсутствии такой необходимости.

Таблица 2 – Исполнение бюджета Фонда социальной защиты Республики Беларусь за 2018 – январь-сентябрь 2021 гг. Источник: собственная разработка на основе [2].

Показатели	2018	2019	2020	январь – сентябрь 2021
Доходы, млн руб.	13 929,9	15 912,2	17 606,4	14 287,1
Расходы, млн руб.	13 615,0	15 811,6	17 392,5	14 034,4
Профицит	314,9	100,5	213,9	252,7
Профицит в процентах от дохода	2,26%	0,63%	1,21%	1,77%
Межбюджетные трансферты	Не привлекались	1 119,5	1 276,0	916,4
Межбюджетные трансферты в процентах от дохода	–	7,04%	7,24%	6,4%

Естественно постоянное движение денежных средств из республиканского бюджета в Фонд социальной защиты невозможно, так как республиканский бюджет не обладает таким количеством средств (табл. 3).
Таблица 3 – Республиканский бюджет Республики Беларусь 2018-2021 г. Источник: собственная разработка на основе [3].

Критерии сравнения (млрд. руб.)	2018	2019	2020	2021
Доходы всего	20,5	23,7	24,4	23,3
Расходы всего	19,8	22,0	25,4	27,35
Профицит/дефицит	0,7	1,7	-1,0	-4,05

Исходя из данных табл. 3, за период с 2018 г. по 2019 г. наблюдался профицит, который использовался для погашения государственного долга. В то время как с 2020 г. по 2021 г. – дефицит, который с 1 млрд. руб. увеличился до 4,05 млрд. руб.

Для улучшения финансового менеджмента ФСЗН было бы целесообразно предложить долгосрочные и краткосрочные мероприятия.

К долгосрочным мероприятиям совершенствования финансового положения фонда можно отнести те мероприятия, которые позволят повысить доходы бюджета ФСЗН только в долгосрочном периоде (улучшение демографической ситуации в стране; поиск дополнительных источников, которые позволили бы существенно превысить доходы над расходами).

Одним из вариантов улучшения демографической ситуации можно предложить введение семейного капитала не только для многодетных семей, но и для рождения второго ребенка. Так как, исходя из статистических данных, можно заметить, что введение семейного капитала поспособствовало увеличению численности многодетных семей. Так по данным Минтруда и соцзащиты, за последнее десятилетие в Беларуси количество многодетных семей увеличилось практически в 2 раза. Преимущественно семьи воспитывают троих детей – более 80% [4].



Выплаты материнского капитала для семей со вторым ребёнком практикуется в Российской Федерации, а с 2020 года материнский капитал выплачивается и для первого ребенка. В РФ данные средства являются мерой государственной поддержки, перечисляемой в Пенсионный фонд России, откуда выплачивается российским семьям [5]. В Российской Федерации и в Республике Беларусь материнский капитал и семейный капитал, соответственно, выплачиваются единовременно. В Беларуси средства на капитал образовались после увеличения подоходного налога с 12% до 13%. Для образования дополнительных средств для выплат семейного капитала семьям со вторым ребенком можно предложить такие варианты, как увеличение подоходного налога ещё на 1%; уменьшение суммы капитала, которая выплачивается сейчас; увеличение численности занятых граждан в экономике (табл. 4); уменьшение количества, выбывших граждан с территории Республики Беларусь (табл. 5).

Таблица 4 – Динамика численности занятых граждан в экономике. Источник: собственная разработка на основе [1].

	2017	2018	2019	2020	2021
Численность занятых, тыс. чел.	4 901,8	4 896,7	4 909,1	4 885,4	4 850,6

Исходя данных табл. 4, можно сделать вывод об уменьшении количества занятых граждан в экономике Республики Беларусь с 2020 г. по 2021 г. с 4885,4 по 4850,6 тыс. человек соответственно.

Таблица 5 – Численность населения, покинувшего Республику Беларусь за период 2017-2020 гг. Источник: собственная разработка на основе [1].

	2017	2018	2019	2020
Выбыло всего	13 098	15 087	15 239	20 978
в т.ч. в страны СНГ	8 997	9 558	9 829	Нет данных
в страны вне СНГ	4 101	5 529	5 410	Нет данных

Исходя из статистических данных табл. 5, численность выбывшего населения с территории Республики Беларусь с каждым годом увеличивалась. Данная статистика не несёт за собой положительных последствий для нашего государства, особенно в той демографической ситуации, в котором оно находится.

Дополнительным способом улучшения демографической ситуации является развитие медицины. Если младенческая смертность снизилась в 2020 году до 2,6 на 1000 родившихся живыми (в 2016 г. – 3,2). При стабилизации за 5 лет показателя общей смертности на уровне 12,6-12,8 промилле отмечается рост смертности населения трудоспособного возраста с 3,9 промилле в 2016-2017 гг. до 4,1-4,3 в 2018-2019 гг. за счет негативной тенденции старения населения [6].

Необходимо отметить, что основными причинами смертности трудоспособного населения по-прежнему являются болезни системы кровообращения (36,1% – 2019 г.), новообразования (21,9% – 2019 г.) и внешние причины (22,7% – 2019 г.). За пять лет смертность от внешних причин в республике снизилась на 9,5% (с 92,5% в 2015 г. до 83,7% в 2019



г. на 100 тыс. человек). В структуре внешних причин смертности случаи гибели в результате несчастных случаев, связанных с транспортными средствами, заняли в 2019 г. четвертое место (9,2%) [6].

Удельный вес этих причин в структуре смертности остается высоким. Для его снижения было бы целесообразно усилить межведомственную взаимосвязь Министерства здравоохранения, Министерства образования, Государственного Комитета по науке и технологиям, которая позволила бы улучшить систему подготовки кадров медицинских работников и технического оснащения медицинских учреждений.

К краткосрочным мерам совершенствования финансового положения фонда следует отнести мероприятия, которые позволят увеличить доходы в ближайшем будущем. Среди наиболее очевидных – смена добровольного порядка уплаты страховых взносов для самозанятых лиц на обязательный. Целесообразно привлечь к уплате страховых взносов Белорусскую республиканскую коллегия адвокатов и территориальные коллегии адвокатов – за адвокатов; Белорусскую нотариальную палату и территориальные нотариальные палаты – за нотариусов. Данные мероприятия, в свою очередь, позволят увеличить доходы государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения, а тем самым снизить риск образования дефицита бюджета.

Тем не менее, следует отметить факт подписания Указа Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2018 г. № 500 «О государственном социальном страховании», в котором указано, что самозанятые лица с 1 января 2019 года получили право на добровольной основе участвовать в обеспечении своего пенсионного будущего [7].

Важным условием для совершенствования пенсионной системы является её реформирование. Вследствие этого стоит отметить подписание Президентом Республики Беларусь 27 сентября 2021 года Указа № 367 «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии». Предложенный механизм добровольного страхования будет осуществляться с государственной поддержкой, что является основным стимулирующим фактором, позволяющим предвидеть оживление данного сегмента страхового рынка, а также повышение социальных гарантий страхователей. Государственная поддержка заключается в том, что наряду со страховыми взносами, удерживаемыми из заработной платы работников, на их лицевые счета будут в таком же размере (до 3%) зачисляться взносы из государственного бюджета [8].

Внедрение добровольного страхования накопительной пенсии, безусловно, является прогрессивным решением. Однако, на мой взгляд, для решения всех проблем необходимо внедрение и других мер комплексного характера.



Так, наряду с введением добровольного страхования дополнительной накопительной пенсии с государственной поддержкой в белорусской распределительной системе целесообразно было бы создание пока отсутствующих на рынке негосударственных пенсионных фондов.

Естественно, негосударственные пенсионные фонды не являются абсолютной панацеей при решении ряда проблем относительно самой пенсионной системы страны. Однако именно их развитие может стать еще одной «отправной точкой» в положительной динамике ее реформирования.

В первую очередь негосударственные пенсионные фонды позволяют каждому самостоятельно влиять на размер своих будущих пенсионных выплат, а кроме того, существует возможность передачи данных денег по наследству, что, в свою очередь, приумножает доверие к данному вложению. И, на мой взгляд, немало важно отметить то, что присутствует защита от такого неблагоприятного фактора, как, например, инфляция, ведь денежные средства инвестируются в высоконадёжные активы, процент которых будет покрывать процент инфляции.

В следующую очередь, будет снижаться нагрузка на пенсионную систему Республики Беларусь в целом, ведь для работающего населения будет предоставлена возможность самостоятельного выбора пенсионных программ. Это и является главным отличием негосударственных пенсионных фондов от уже существующих в Республике Беларусь страховых организаций (ПриорЛайф и Стравита), которые предоставляют гражданам услугу пенсионного страхования. Однако наличие данной услуги не снижает нагрузку на бюджет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь.

В общем и целом, Республика Беларусь за годы своей независимости смогла сформировать устойчивую и надёжную социальную защиту. Для решения остающихся перечисленных проблем целесообразно и дальше осуществлять реформирование социальной системы, введение в неё инноваций и новаторских идей, заимствованных у зарубежных стран, улучшение демографических показателей, а также проводить мероприятия, способствующие уменьшению числа жителей, выбывающих с территории Республики Беларусь.

Список использованных источников:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 20.04.2022.
2. Исполнение бюджета Фонда социальной защиты населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ssf.gov.by/ru/budget-archiv-ru/> – Дата доступа: 11.04.2022.
3. Бюджет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.by/> – Дата доступа: 20.04.2022.



4. Количество многодетных семей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/society/view/chislo-mnogodetnyh-semej-v-belarusi-za-10-let-pochti-udvoilos-kostevich-410967-2020/?> – Дата доступа: 20.04.2022.

5. Материнский капитал в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB – Дата доступа: 20.04.2022.

6. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 19 января 2021г. №28 «О Государственной программе "Здоровье народа и демографическая безопасность" на 2021-2025гг.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bip-ip.by/upload.pdf> – Дата доступа: 20.04.2022.

7. Указ Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2018 г. № 500 «О государственном социальном страховании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://president.gov.by/bucket/assets/uploads/documents/2018/500uk.pdf> – Дата доступа: 20.04.2022.

8. Указ №367 от 27 сентября 2021г. «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-367-ot-27-sentyabrya-2021-g> – Дата доступа: 20.04.2022.

© Буяк А.И., 2022

УДК 658.5.012.1

О ВЫЗОВАХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЫНКЕ СТИЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ НАЦИОНАЛЬНОГО КРОЯ

Быкова Д.Ю., Гусева М.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Современная женская одежда разнообразна стилями и покроями. С открытостью информации о моде и доступностью цифровых технологий в процессе проектирования существенно обогатился дизайнерский этап. Перед ритейлерами индустрии моды стоит задача оптимизации соотношения между сроками выхода на рынок товара, его стоимостью и привлекательностью для покупателей [1]. Ухудшение конъюнктуры рынка и снижение объемов производства швейной продукции в период пандемии привели к отрицательной динамике в предложении стильной одежды



населению. Согласно исследованиям агентства BusinesStat в 2020 г. реализовано 506,8 млн. шт. швейных изделий различного ассортимента (в сравнении с 2019 г. – 544,1 млн. шт.), что характеризуется как отрицательная динамика (-6,9%) [2]. Падение спроса на модную одежду эксперты связывают с сокращением реальных доходов населения на фоне мероприятий по профилактике распространения коронавируса в стране. Социальное дистанцирование и смена приоритетов в сторону безопасности здоровья привели к замедлению темпов роста потребительского спроса на модную одежду. Сокращением трат населения на швейную продукцию, наряду с развлечениями и отдыхом, стало первой статьёй экономии среди населения. На фоне новой экономической ситуации покупательский спрос на одежду из среднего сегмента переместился в сегмент масс-маркет и Fast fashion («быстрая мода») [3]. Сроки подготовки, разработки и производства адаптивной одежды значительно сократились, по сравнению с принятыми в отрасли в прошлом веке [4]. Необходимость быстрой перестройки процесса производства модной одежды, политика импортозамещения, ориентир на развитие технологических процессов с использованием цифровых технологий – основные направления государственной политики, стимулирующие развитие отечественного модного бизнеса и рынка модной одежды.

Психологи отмечают, что покупкой модной одежды люди как бы награждают себя за стойкость и преодоление жизненных сложностей. Аналитики представили оптимистический прогноз покупательского поведения в период 2021-2022 гг. Если в начале 2021 г. 67% респондентов отказывали себе в покупке модной одежды, то в конце года, на фоне роста реальных доходов на 1,7%, россияне увеличили траты в 2,5-3 раза [5]. Причем свыше 60% потребителей отдадут предпочтение отечественным брендам, отмечая возросшее качество товара.

Новым трендом развития модной индустрии считают распространение онлайн-торговли. Цифровая среда привнесла в процесс проектирования множество преимуществ. К созданию модного образа стали привлекать потребителей. Кастомизация покупок одежды основана на анализе телосложения клиентов, цветового образа, стилевых предпочтений. Новым сервисом, предлагаемым покупателям онлайн-магазинов, стали виртуальные примерки в программах-симуляторах. Дистанционные примерки визуализируют дизайн и посадку одежды на адаптированных виртуальных фигурах.

В рамках новой стратегии развития отрасли проведены маркетинговые исследования среди целевой группы потребителей, увлеченной культурой Кореи и корейским национальным костюмом. Мотивацией исследования стала тенденция к снижению у населения доли импульсных покупок, преобладание осознанного выбора одежды, желание



участвовать в формировании образа и дизайна модели. В опросе приняли участие 48 человек. Возрастной диапазон охватил, как людей младше 15 лет, так и старше 40 лет. Большая часть целевой аудитории среди респондентов приходится на студентов – 70,6%, далее школьных учащихся – 17,6%, наименьшую группу образуют работающие респонденты – 11,8%. В опросе приняли участие представители разных профессий. Наибольшую аудиторию составили работники ИТ, медицины, образования. Установлено, что 90% респондентов привлекает корейский национальный костюм, при этом 83% готовы носить одежду в стиле ханбок. Наиболее уникальными конструктивными элементами костюма ханбок выбраны «укороченная длина жакетов» и «ленты и характерный бант», на втором месте расположились «декоративный белый воротник» и «изгибы королевского жакета», далее отмечены «изогнутый рукав», «характер закрывания одежды на запах», «воротник» и «складки на юбке» соответственно (рис. 1).

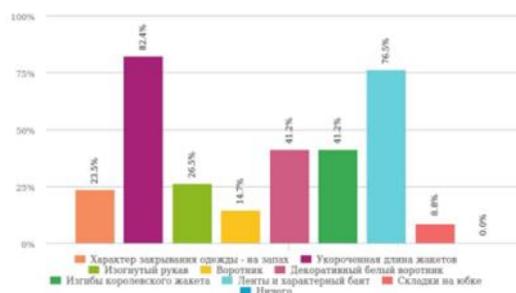


Рисунок 1 – Диаграмма востребованности элементов корейского национального костюма

В цветовом соотношении, в качестве наиболее уникальных позиций отмечены «контрастный воротник» и «контрастные манжеты», далее расположились «полосатые рукава» и «контрастные боковые части» [6]. В качестве наиболее приемлемых для современной одежды в стиле ханбок цветовых сочетаний выбрана контрастная цветовая гамма, на втором месте – ахроматическая гамма, на третьем месте расположились родственная и родственно-контрастная гаммы.

Респондентам был задан вопрос о готовности в повседневной жизни носить одежду стиля ханбок или его элементов (рис. 2). Наиболее популярный ответ – сочетание в одежде элементов стиля, на втором месте – присутствие в костюме единичных элементов стиля, на третьем месте – востребованность национального кроя, четвертое место – аксессуары, пятое место разделили принт и вышивка в корейском стиле. Примечательно, что, оценив предложенные модели, большинство респондентов сделали вывод что стиль ханбок читается во всех изделиях, и 92,2% опрошенных готовы приобрести такую одежду для своего гардероба [7].



Рисунок 2 – Фрагмент коллекции в стиле ханбок, автор Быкова Д.Ю.

Целевая аудитория потребителей одежды стиля ханбок – это увлеченные и жизнерадостные девушки с творческим потенциалом, которые любят привлекать к себе внимание и выражают свою индивидуальность через одежду. Они увлекаются корейской культурой, следят за модными тенденциями дизайнеров Азии. Им нравятся простые, но необычные вещи, поэтому они часто обращают внимание на одежду с восточными нотками. наших потребителей интересуют вопросы экологии, поэтому они считают, что лучше одна дорогая и качественная вещь, изготовленная из натуральных материалов, чем 10 некачественных изделий из синтетики. Современные потребители знакомы с цифровыми технологиями, имеют навыки владения инструментами графическими редакторами. Поэтому для знакомства с кастомизированным способом проектирования одежды респондентам были предложены упражнения по формированию дизайна поясного изделия в стиле ханбок в среде программы-симулятора примерок САПР CLO3D (рис. 3а).



Рисунок 3 – Привлечение потребителей к формированию образа: а) фрагмент упражнения по визуализации дизайна в программе-симуляторе; б) результат натурной примерки

Результатом влияния пандемии на состояние швейной отрасли стал разворот в сторону импортозамещения и формирования новых трендов моды, сокращение числа импульсных покупок и укрепление позиций рационального потребления одежды, выбор покупателями моделей из практичных натуральных материалов. Цифровизация процесса проектирования швейных изделий и открытость коммуникаций способствуют вовлечению потребителей в процесс дизайнерской подготовки производства. Намечена устойчивая тенденция культурной толерантности, что приводит к запуску на отечественных предприятиях процесса производства стильной одежды национального кроя.

Список использованных источников:

1. Оленева О.С., Серых Т.С. Стратегические методы управления ассортиментом. // В сб. мат. Междунар. науч.-техн. конф.: «Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности (ИННОВАЦИИ - 2014)», 2014. - С.21-23.



2. Анализ рынка одежды в России в 2016-2020 гг., оценка влияния коронавируса и прогноз на 2021-2022 гг. – Текст электронный // BusinesStat. URL: https://businesstat.ru/images/demo/clothes_russia_demo_businesstat.pdf (дата обращения 02.02.2022).

3. Гусева М.А., Гетманцева В.В., Андреева Е.Г., Рогожина Ю.В., Смирнов В.Б. Цифровизация дефектов одежды для оптимизации аутсорсингового изготовления «Fast Fashion» коллекций// Дизайн и технологии. – 2020, №75 (117). – С.36-44.

4. Гусева М.А., Андреева Е.Г., Рогожина Ю.В., Чистякова А.И. Автоматизированный отбор моделей швейных изделий к запуску в массовое производство // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2021. – Т. 13, № 1. – С. 152–162.

5. Fashion Consulting Group. Динамика, перспективы, предварительные итоги 2021 г. Прогноз на 2022 г Текущий этап восстановления российского рынка Fast fashion. Статус ритейлера.– Текст электронный // URL: https://cpm-moscow.com/Lebsak-Kleimans_RFRF-Sept-2021.pdf (дата обращения 02.02.2022).

6. Cha Su Joung, An Myung Sook, Heo Seung Yeun, Ra Joung Hei, Jeon Woong Ryul. A Comparison Study of New Hanbok Brand Skirt Pattern for Developing of Customizing System// Journal of The Korea Society of Computer and Information, June 2020; Vol. 25 No. 6: pp. 183-191

7. Быкова Д.Ю., Гусева М.А. О конкурентоспособности национального костюма // Научные исследования и разработки в области дизайна и технологий: материалы Всероссийской научно-практической конференции – Кострома : Изд-во Костром. гос. ун-та, 2021. с.10-13.

© Быкова Д.Ю., Гусева М.А., 2022

УДК 331

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ ГРАЖДАН

Быстров Е.В.

Научный руководитель Егорова Л.Э.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», Абакан*

С каждым годом социальная политика приобретает все большую значимость. Важно проследить аспекты социальной сферы жизни, которые связаны с обеспечением социальной безопасности каждого гражданина страны, формированием юридических механизмов и их связи с



экономической средой, а также рассматривает роль социальных организаций в реализации социальной политики и рынка труда.

В течение длительного периода времени экономика нашей страны переживает не самые лучшие времена, что проявляется в большом количестве разнообразных социально-экономических проблем и сложностей: необходимость реструктуризации экономики, кризис, стагнация, низкая инвестиционная активность, зависимость от уровня цен на экспортируемые энергоносители, санкционные ограничения со стороны США и стран Евросоюза, инфляционные процессы, диспропорции на рынке труда, падение покупательной способности и т.д. Рынок труда как сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу и создания предпосылок для рационального их взаимодействия с древнейших времен и до настоящего времени всегда привлекал внимание исследователей.

Экономисты многих школ на протяжении нескольких веков анализировали факторы, оказывающие влияние на численность трудоспособного населения, работающих и безработных. Рынок труда формировался в результате взаимодействия и взаимовлияния экономических, правовых, социальных общественных институтов, способствующих воспроизводству и эффективному использованию работников. По обоснованному утверждению, выдвигаемому учеными, специализирующимися на макроэкономических проблемах современной рыночной экономики поиск возможных путей сближения спроса и предложения на рабочую силу, по-прежнему важнейшая задача, как экономистов-теоретиков, так и управленцев-практиков, что подтверждается фундаментальными исследованиями последнего десятилетия. Следовательно, развитие и регулирование рынка труда есть одна из насущных задач, требующих постоянного контроля и анализа для ее разрешения [1].

Одна из главных функций, которую несет в себе государство – это обеспечение социальной защиты своих граждан, свободное предоставление услуг, посредством социального обслуживания. В период развития современного социума наша страна занялась улучшением подходов к реорганизации рынка предоставления социальных услуг, внесением положительных изменений в законодательную базу, расширением границ социального обеспечения, через привлечение социальных организаций, которые будут участвовать в социальной защите населения.

Для любого социального государства главным в развитии является оказание помощи своим гражданам. Данная поддержка оказывается через органы или организации социальной защиты и обслуживания населения. Она включает в себя спектр оказания социальных услуг, которые позволяют удовлетворить потребности населения, которому необходима профессиональная поддержка. Система социальной защиты и поддержки



населения сейчас видоизменяется, вносятся новые коррективы, которые будут удовлетворять потребности граждан. С недавних времен у нашей страны появились некоммерческие социальные организации, которые способны защищать их социальные права [2].

Мировой практикой выяснено, что социальные организации, особенно негосударственного характера, оказывают эффективное влияние на социальную сферу, в том числе снижают расходы в различных сферах деятельности. Работа данного сектора позволяет в регионе развивать социальную сферу, внедрять инновационные меры, которые благоприятно скажутся на развитии экономической привлекательности сектора, увеличению интеллектуального, духовного и образовательного потенциала [2].

Термин «социальное государство» имеет тесную связь не только с простым выполнением социальных обязательств и требований, но и обеспечением уровня социального благополучия граждан. Это является двигателем конкурентоспособности государства. Для каждой страны мира в основе ее благополучия лежит развитие социальной и экономической сфер жизни людей. От этого в свою очередь зависит производительность труда, качество предлагаемых услуг, улучшение человеческого потенциала и капитала [3].

Для нашей страны важным аспектом развития социальной сферы стало преодоление порога бедности ее граждан. На сегодняшний момент мы стоим на пороге снижения уровня инфляции, что помогает увеличивать доход и уровень жизни населения. Если подключить к снижению уровня инфляции другие механизмы сокращения бедности, возможно, значительно повысить уровень социальной защиты граждан Российской Федерации. Кроме данной категории, перед нашей страной в социальном и экономическом плане стоит ряд таких задач, как улучшение оборонных способностей государства, улучшение качества здравоохранения и образования, сохранение неприкосновенности суверенитета, территории, улучшение норм законодательных актов, социальной защищенности каждого гражданина страны, все это создает направления социальной и экономической политики страны [1].

Аналитические данные за последнее время показали, что социальная сфера политики России имеет ряд особенностей, которые управляют взаимоотношениями между различными слоями населения, что позволяет улучшить их материальную базу, включают в себя охрану труда, жизни и здоровья граждан, поддержку различных категорий граждан, как с социальной, так и с экономической точки зрения [4].

Небезынтересна взаимосвязь рынка труда и качества рабочей силы в аспекте потребления. Рынок труда должен предоставить работнику возможность подобрать именно то место работы, которое позволит ему



максимально реализовать качество своей рабочей силы и получить соответствующее вознаграждение за более производительный труд. По идее, конкуренция на рынке труда довольно высока. Политика государства в этой сфере за более эффективное место приложения работниками своих сил должна толкать их к постоянному совершенствованию своей способности к труду, повышению качества рабочей силы, что в условиях действия закона стоимости должно привести к росту цены на рабочую силу. Поэтому вполне правомерен вывод о возрастании стоимости рабочей силы, а, следовательно, о значительном повышении уровня оплаты труда. Таким образом, ее увеличение в современных условиях носит объективный характер.

Большинство участников социальных организаций имеют вес в политической жизни страны, могут участвовать в выборах, занимать государственные должности. Но именно как объединение, организация не осуществляет государственно-властные полномочия. У социальных организаций имеется набор прав и свобод, которые позволяют им реализовать свои уставные цели.

Основными функциями некоммерческих организаций по защите социальных прав граждан являются:

- обеспечение социальной стабильности, духовного развития социума;
- обеспечение производства товаров и услуг, полезных для общества;
- контроль основных действий и решений социальных групп, разрешение спорных ситуаций, решение юридических вопросов.

Эксперты РАНХиГС оценили ущерб, нанесенный режимом ЧП и работе в удаленном доступе почти в 9 трлн. рублей. Все это в полной мере сказалось на социальном и экономическом развитии общества и государства в целом. Также Прогноз развития указывает на рост цен на потребительские нужды в среднем на 3,6%. Министерство экономического развития считает, что для умеренного повышения роста цен необходимо сохранять потребительский спрос и тарифы в отдельных регионах. Если начнет расти спрос на потребительские нужды, соответственно будет увеличиваться заработная плата населения. На деле, в социальной среде идут перебои. Большинство граждан были отправлены на удаленную работу или в отпуск, объемы продаж упали, соответственно прибыль существенно снизилась.

Такие изменения привели к росту числа безработных, которых по данным Росстата на 1 октября 2021 года менее 1% всех работников организаций. Анализ Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период с 2021 по 2023 год показал, что траектория экономического и социального роста является «неопределенной». Большую роль в этом играет распространение коронавирусной инфекции. Так, за весь период 2021 года в России заразились 1200 тысяч человек [4].



В Российской Федерации имеется более 30 социальных организаций, участвующих в социальной защите населения. Основные их виды устанавливаются Гражданским кодексом РФ. У социальных организаций имеется особое место в государственной структуре, что подтверждается соблюдением их прав и интересов. Государство в полной мере оказывает поддержку данным объединениям, предоставляя преимущества и льготы, а также целевое финансирование различных программ, которые защищают социальную свободу граждан. У каждой организации имеется свой правовой статус, который представлен широким кругом прав, что помогает им осуществлять защиту социальных интересов граждан. К таким правовым особенностям относят право на свободное распространение информации о деятельности организации; право участия в разработке решений государственных органов и органов местного самоуправления; право на проведение демонстраций, митингов, шествий и собраний с целью отстаивания собственных прав и свобод; право на представление законных прав и интересов членов организаций, а также любых граждан РФ; право на инициативную деятельность в области социальной жизни населения.

Таким образом, новая политика и тренды социализации должны быть направлены на поддержку более уязвимых групп населения, а также на улучшение качества жизни всех ее групп. Это позволит улучшить потенциал развития инновационных систем. С точки зрения развития экономики это улучшит качество жизни представителей среднего класса, и сбалансирует усилия по развитию недопущения большого процента бедности в стране.

Работа социальных организаций – одна из важнейших работ по реализации социальной политики в любом государстве. Появление данных организаций позволяет осуществить защиту социальных прав и свобод граждан, а также предоставить качественные услуги социальной политики. Без данных объединений в России не уделялось бы должное внимание актуальным проблемам, таким как выделение пособий, обеспечение равных прав людей с инвалидностью, защита и предупреждение от домашнего насилия, социальная реабилитация и так далее.

Список использованных источников:

1. Беспалов Е.А. Тренды социальной политики государства: Учебник для ВУЗов / Под ред. Самохвалова Н.А. – М.: Экзамен, 2021. – 221 с.
2. Максимова С.Г. Особенности функционирования и развития системы социального обслуживания // Социальное обслуживание. 2018 № 2. - С. 90
3. Устинович Е.С. Социальная сфера России – плюсы и минусы развития // Социальная политика и социальное партнерство. 2020. №2.



4. Шуба К.Н. Современные традиции развития некоммерческих организаций сферы услуг // Журнал правовых и экономических исследований. 2020. №2. С.34.

© Быстров Е.В., 2022

УДК 334.02

УЧЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИХ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Варакса Ю.Е., Иващенко Н.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В современном мире невозможно представить эффективно работающую компанию без организационной культуры внутри предприятия. В первую очередь она обеспечивает внутреннюю целостность организации, а также повышает шансы на успех во внешней среде. Любая компания будет развиваться как единое целое только в том случае, если каждый сотрудник будет понимать свою роль, задачи, личные цели и цели организации. Однако, для того, чтоб организационная культура приносила пользу, а не тормозила процесс работы, с повышением прибыли, важно выстраивать ее таким образом, чтоб это было уместно для каждой конкретной компании. Все организационные проблемы и процессы в компании можно связать с проблематикой организационной культуры, поэтому при решении формировать новую, необходимо опираться на сложившуюся модель культуры во избежание конфликта с существующей системой традиций и ценностей. Другими словами, для качественного формирования культуры необходимо учитывать специфику работы организации и уже прижившиеся нормы и правила.

Рано или поздно в любой организации возникает потребность в четкой систематизации всех атрибутов культуры, это же касается и исследовательски-аналитических компаний, что и влечет за собой процесс образования организационной культуры, основной результат которого – достижение желаемого результата при сопоставлении реальной ситуации с планом, направленного на достижение стратегических целей компании. Атрибутикой при этом выступает определение миссии, ценностей, стандартов, традиций и как следствие создание общего корпоративного руководства.

Конкретные стратегии и степень успеха во многом зависят от силы существующей культуры и масштаба желаемых изменений. Формирование



и развитие организационной культуры – сложный, многоступенчатый процесс, который захватывает все элементы организации и требует от руководителя умения воспринимать организацию как систему, единое целое, а соответственно, и осознания того, что каждое его действие оказывает влияние на всю организационную культуру в целом. Для того чтобы процесс управления организационной культурой был успешным, необходимо создание системы методов формирования или изменения организационной культуры, учитывающей все уровни и функции культуры [1].

Основное условие успеха при попытке создать, усовершенствовать организационную культуру – лояльность и доверие персонала к руководителю, которое формируется с течением времени в зависимости от принятых решений и действий руководства, в первую очередь, по отношению к этому персоналу, а также к самому рабочему процессу.

Для того, чтобы определить на каком уровне находится организационная культура, необходимо произвести взаимодействие с сотрудниками исследовательски-аналитической организации при помощи интервью или анкетирования или же при помощи личных наблюдений. Получение наиболее достоверной информации возможно лишь при совмещении различных методов. Таким образом, формирование культуры происходит с учетом целей и задач сотрудников.

Для более глубоко понимания текущей ситуации на предприятии и дальнейших преобразований необходимо рассмотреть три фактора, составляющие организационную культуру: внешние видимые факты, ценности и убеждения в сознании сотрудников, неявные атрибуты, принятые на веру [2].

Для компаний, занимающихся исследовательски-аналитической деятельностью, существуют свои особенности, которые будут влиять на образование культуры. Сущность деятельности исследовательских компаний – проведение маркетинговых исследований, помощь в выводе на рынок новых продуктов или услуг, составление отчетов по компаниям, предоставление общей статистической информации и разработка баз данных для потенциальных клиентов.

В первую очередь, стоит обратить внимание на внешние видимые факторы. Исследовательски-аналитическая деятельность по месту нахождения происходит в офисе, в связи с этим для сотрудников допускается либо офисно-деловой стиль, либо повседневный стиль одежды в зависимости от установок компании. Офисно-деловой стиль одежды необходим для того, чтобы поддерживать общую деловую атмосферу внутри фирмы, а также для ориентации в корпоративной иерархии компании. Однако, учитывая специфику деятельности, работа может производиться и в формате удаленного доступа, в таком случае видимые



факторы никак не отражаются на организации, только лишь при онлайн переговорах, происходящих в видео формате.

Как и любая организация исследовательски-аналитические компании имеют свою символику не только с целью узнаваемости во внешней среде, но и для поддержания корпоративной идентичности коллектива, осознание персоналом себя как части единой системы.

Особое внимание стоит уделить ценностям и убеждениям, разделяемым большинством сотрудников, которые составляют корпоративную философию компании. Основным элементом тут выступает миссия организации, отражающая, с одной стороны, преимущества, получаемые клиентами, с другой стороны, выступающая в роли ориентира для сотрудников. Основой миссии исследовательско-аналитических компаний служит убеждение о том, что работа выполняется с полноценным охватом конкретного рынка при наименьших затратах финансов, ресурсов и времени. Цели в данных организациях ставятся как в общем по желаемым достижениям в организации, так и по каждому конкретному проекту. В связи с этим цели должны иметь четкие формулировки, по выполнению конкретного количества проектов в определенный промежуток времени для увеличения прибыли компании, а также роста влияния среди конкурентных фирм. Также цель может быть направлена не только на выполнение определенного числа проектов, но и на количество привлеченных клиентов как совершенно новых, так и продолжения сотрудничества со старыми [3].

В аналитической работе сегодня в связи с цифровизацией экономики, активным внедрением IT-технологий, все время растет число новых методов получения и обработки данных. Следовательно, организации, занимающиеся аналитической работой, должны постоянно повышать свою квалификацию в этой области, быть по словам П. Сенге «самообучающимися». Об этом тоже следует помнить, формируя корпоративную культуру.

Неявные атрибуты, такие как традиции, фундаментальные основы, мировоззрение, представление об обществе, окружающем мире индивидуальны для каждой компании.

Одним из главных элементов, влияющих на развитие организационной культуры, выступает непосредственно персонал. Чем выше значимость данного человека для организации, тем выше его влияние на организационную культуру. Причем значимость в данном случае определяется не столько статусом, сколько лидерскими качествами, опытом, возможностью воздействовать на лицо, принимающее решение [4]. Неформальные лидеры оказывают существенное влияние на процессы адаптации и передачи ценностей, традиций, мифов организации [5]. Таким образом, важно привносить вклад в мотивацию сотрудников в организации при помощи системы поощрений и наказаний, а также повышая их



значимость при помощи дополнительного обучения и повышения в дальнейшем. В организациях, занимающихся аналитической деятельностью важно поддерживать дух творчества и инициативности с одной стороны и дисциплины, внимательности и четкости с другой. А ориентация сотрудника на разработку и воплощение в жизнь новаторских идей формирует ощущение ответственности и порождает заинтересованность в улучшении показателей деятельности, создает атмосферу увлеченности своей работой [6].

Для компаний, занимающихся исследовательски-аналитической деятельностью, наиболее приемлемой является адхократическая культура, в связи с тем, что специфика работы является динамичной, творческой и крайне важно обеспечивать вовлеченность каждого сотрудника в процесс. Деятельность исследовательских компаний состоит из различных проектов, над которыми трудится проектная команда, в связи с этим при формировании организационной культуры важно придерживаться культуры, ориентированной на деятельность. Так же для более мелких организаций может подойти и клановая культура, где лидер является наставником для подчиненных. В данной культуре важно развитие каждого работника в долгосрочной перспективе и взаимодействие коллектива друг с другом [7].

Итак, при учете особенностей исследовательски-аналитических компаний в формировании организационной культуры, важно учитывать специфику организаций, их существующие традиции, структуру организации и отношения сотрудников внутри компании между собой и с руководством. Взаимосвязь традиций и успешно сформированной культуры является залогом эффективного осуществления совместной деятельности для достижения общих целей компании и следования миссии.

Список использованных источников:

1. Логинова О. Б. Формирование и развитие организационной культуры предприятий сферы услуг: дис. ... канд. экон. наук / О.Б. Логинова; С.-Петерб. гос. ун-т. – Санкт-Петербург, 2012. – 239 с.
2. Полянская О. В. Структура организационной культуры // Научный вестник МГТУ ГА. 2006. – №101. – С. 132–136.
3. Кудряшов В.С. Основы формирования и развития корпоративной культуры в организации // *Juvenis scientia*. 2018. – №8. – С. 4–8.
4. Варакса Ю.Е., Иващенко Н.С. Актуальные проблемы формирования организационной культуры на современном этапе развития бизнеса / В сб.: Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2021). Москва, 2021. С. 147-150.



5. Кулешова, А.А. Проблемы формирования и развития организационной культуры / А. А. Кулешова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 12 (116). – С. 1548–1551.

6. Торгашова М.А., Иващенко Н.С. Рост значимости корпоративной культуры на современном этапе развития экономики / В сборнике: Всероссийская научная конференции молодых исследователей "Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития" (Вектор-2019). Сборник материалов. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). 2019. С. 222-226.

7. Виды организационных культур [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vidotip.com/kultura/tipy-organizacionnoj-kultury/>

© Варакса Ю.Е., Иващенко Н.С., 2022

УДК 330.322

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПО СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ МАРКОВИЦА

Васильев Г.Г.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Инвестиционный портфель – один из основных способов управления финансами организаций. Он помогает решать ряд задач, улучшать структуру капитала и пополнять свой собственный капитал. Эта востребованность подтверждается текущей обстановкой на фондовом рынке Российской Федерации. На сегодняшний день банки, брокерские организации, частные инвесторы и интернет-трейдеры активно работают в области формирования, и управления портфелем ценных бумаг.

Современная теория портфельных инвестиций была сформулирована Г. Марковицем в пятидесятых годах. Первой работой, в которой были изложены принципы формирования портфеля в зависимости от ожидаемой нормы прибыли и риска портфеля, явилась работа «Выбор портфеля: эффективная диверсификация инвестиций». Она стала толчком для целой серии исследовательских работ и публикаций, относящихся к механизму оценки ценных бумаг, в следствии чего были сформированы теории оценки инвестиций, суть которой составляет так называемая «Модель оценки финансовых активов» (Capital Assets Pricing Model, CAMP) [1].

Марковиц предполагал то, что большая часть инвесторов стараются избегать риска, если это не компенсируется более высокой доходностью инвестиций. Для какой-либо заданной ожидаемой нормы прибыли



большинство инвесторов будут выбирать тот портфель, который даёт минимальное отклонение от ожидаемого значения.

Полагая, что инвесторы стараются избегать риска, Марковиц сделал вывод, что инвесторы будут пытаться минимизировать стандартное отклонение доходности путем диверсификации ценных бумаг в портфеле. Но особенно значимо то, что сочетание разных выпусков ценных бумаг в портфеле может немного снизить отклонение ожидаемой доходности. Эффект от диверсификации достигается исключительно в том случае, если портфель составлен из ценных бумаг, ведущих себя несхожим образом. В данном случае стандартное отклонение доходности портфеля может быть намного меньше, чем отклонение для индивидуальных ценных бумаг в портфеле инвестиций.

Для практического применения модели Марковица нужно определить для каждой акции ожидаемую доходность, её стандартное отклонение и ковариацию между акциями. Если имеется эта информация, то при помощи квадратичного программирования можно определить набор «эффективных портфелей», что иллюстрируется при помощи графика (рис. 1) [2].

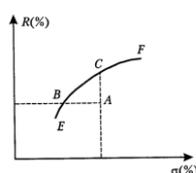


Рисунок 1 – Кривая эффективных портфелей Г. Марковица.

По трактовке Марковица, если имеется некоторый портфель «А», то он является субоптимальным или неэффективным, поскольку портфель «В» мог бы предоставить тот же самый уровень ожидаемой доходности (R) с меньшей степенью риска (σ), в то время как портфель «С» при этой же степени риска мог бы предоставить более высокую ожидаемую доходность. Поэтому, все эффективные портфели должны лежать на кривой «F», называемой «эффективной границей Марковица».

Портфели, которые лежат в средней части кривой обычно содержат много ценных бумаг, когда как ближе к краям всего парочку. Точка «Е» соответствует тому положению, когда сочетание нескольких акций в портфеле обеспечивает наименьшую степень риска портфеля. А точка «F» ассоциируется с тем, что все инвестиции вложены в акции 1-го вида с наибольшей ожидаемой доходностью.

Значит, модель Марковица не дает возможности выбрать оптимальный портфель, а определяет набор эффективных портфелей. Любой из этих портфелей обеспечивает максимальную ожидаемую доходность для определенного уровня риска, либо минимальный уровень риска для определенной доходности.



Очевидно, следует подразумевать, что сформированный когда-то эффективный портфель не остается таковым в течение долгого времени, поскольку курсы акций подвержены непрерывным изменениям и, поэтому, эти эффективные портфели приходится регулярно пересматривать. Впрочем, это обстоятельство в условиях высокой компьютеризации не является сейчас значимой проблемой [3].

За последние годы расчет инвестиционного портфеля, к примеру, по модели Марковица гораздо упростился. С учётом развития информационных технологий любые математические расчёты либо решения математических задач производятся с использованием специализированных программ, самой обычной и доступной является Microsoft Excel.

Сформируем портфель наибольшей эффективности, расчет которого будет производиться по наиболее перспективным российским акциям 2022 года: из золотодобытчиков – «Полиметалл», из сырьевых компаний – «Газпром», «Роснефть», «Татнефть», а из финансового сектора – «Сбербанк» [4].

Рассчитаем показатели ежемесячных и средних доходностей по каждой бумаге и составим ковариационную матрицу (табл. 1).

Таблица 1 – Ковариация между доходностями акций, %

	Доходность Полиметалл	Доходность Газпром	Доходность Роснефть	Доходность Татнефть	Доходность Сбербанк
Доходность Полиметалл	373,954	144,597	30,083	3,987	246,889
Доходность Газпром	144,597	109,807	59,744	23,183	134,982
Доходность Роснефть	30,083	59,744	178,795	57,373	103,133
Доходность Татнефть	3,987	23,183	57,373	33,141	30,398
Доходность Сбербанк	246,889	134,982	103,133	30,398	227,555

На основе полученных данных, можем составить эффективную границу портфеля (рис. 2).

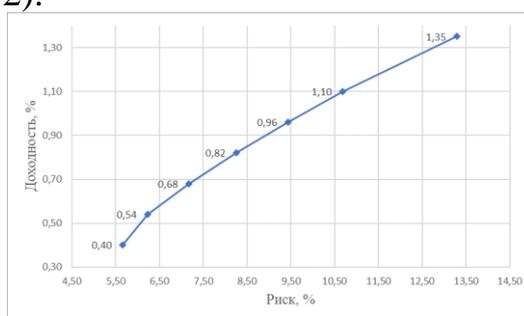


Рисунок 2 – Кривая эффективности портфеля

Выберем самый оптимальный из них, при помощи отношения доходности к риску. Портфель с наибольшим показателем и будет самым оптимальным, в представленной таблице, это – шестой номер (табл. 2).



Таблица 2 – Набор оптимальных портфелей

№	Доходность, %	Риск, %	Отношение доходности к риску
1	0,40	5,66	0,071
2	0,54	6,23	0,087
3	0,68	7,17	0,095
4	0,82	8,26	0,099
5	0,96	9,44	0,102
6	1,10	10,68	0,103
7	1,35	13,29	0,102

В данный портфель входят активы в таком соотношении: Газпром 25,57%, Роснефть 66,67% и Татнефть 7,76%. Ежегодная доходность портфеля составляет 13,2%, а риск – 10,68%.

При выборе одного из вариантов сформированных инвестиционных портфелей нужно учитывать, что количество инвестиционных инструментов в нём будет меняться.

Процесс формирования стартового портфеля после его окончания уступает место процессу оперативного управления его реструктуризацией. С этого начинается мониторинг портфеля – постоянное поддержание доходности и степени риска портфеля на заданном уровне. Управление портфелем происходит путём ротации отдельных его инструментов по характеристикам его доходности, риска и ликвидности. Управление пассивным портфелем требует меньше усилий, нежели активным, достаточно сформировать хорошо диверсифицированный портфель, и он будет долго держать заданный уровень доходности при минимуме рисков.

Список использованных источников:

1. Батяева Т.А., Столяров Т.И. Рынок ценных бумаг. -М.: Инфра-М, 2006. – 455 с.

2. Николаева, И.П., Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров. Изд.: Дашков и К, 2015. – 468 с.

3. Воротилова Н. Н, Каткова М.А., Управление инвестициям.- М.: Litres, 2015.-220с.

4. Сайт «Открытый журнал» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://journal.open-broker.ru/investments/akcii-rosta-v-2022-godu/> (дата обращения: 10.05.2022)

© Васильев Г.Г., 2022



УДК 338.242.4

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Васильченко А.С., Горский А.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В статье рассмотрены взаимосвязь государства и фармацевтического рынка, проблемы, встающие на пути развития отрасли, связанные с государственным регулированием фармацевтики. Исследование помогает с выявлением проблем, существующих в рамках рынка фармацевтики, путём анализа текущего состояния фармацевтической индустрии в России и определение последующих путей совершенствования взаимодействия государства и фармацевтической деятельности в целях развития выпуска и реализации высококачественных лекарственных средств и, как следствие, способствование улучшению оказания медицинской помощи на территории Российской Федерации.

Фармацевтика – одна из важнейших сфер деятельности современного человека, благодаря ней человечество с каждым годом увеличивает средний показатель продолжительности жизни. Государство, в свою очередь, в лице компетентных органов, реализовывает охрану общественных интересов в сфере предпринимательской деятельности, в том числе и фармацевтической.

Роль государства в регулировании такой крупной отрасли, как фармацевтика велика, так как данная отрасль напрямую связана со сферой здравоохранения. Фармацевтическая отрасль занимает лидирующие позиции по уровню развития инноваций в большинстве развитых стран и занимает огромную долю рынка (табл. 1), и в России она способна стать одним из «локомотивов» локомотивом развития экономики, науки, образования и здравоохранения.

Таблица 1 – Страны с крупнейшими фармацевтическими рынками в мире

Страна	Стоимость фармацевтического рынка в миллиардах долларов
США	339,32
Япония	94,02
Китай	86,77
Германия	45,82
Франция	37,15
Бразилия	30,67
Российская Федерация	0,81

Одной из наиболее ярко выраженных причин актуальности данной тематики является текущая эпидемиологическая обстановка. Не для кого не секрет, что такая стрессовая, для сферы здравоохранения, ситуация стала



для неё не только настоящим испытанием, но и большим толчком к её ускоренному развитию. Пандемия обострила все существующие проблемы и поспособствовала появлению новых. Многие авторы, работавшие со схожей тематикой, отмечали достаточное количество недочётов, как внутри отдельных систем государственного регулирования, здравоохранения и, в частности, фармацевтической деятельности, так и в их взаимодействии.

Фармацевтическая отрасль, как в России, так и во всем мире, представляет собой один из самых активно развивающихся сегментов экономики, являясь стратегически значимым производством для национальной безопасности каждого государства. При том на внутреннем рынке РФ сложилась картина доминирования иностранных поставщиков как в натуральном, так и в стоимостном выражении. В основном это обусловлено такими проблемами, как малое число уникальных препаратов, нехватка мощного развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, низкое качество выпускаемой продукции, устаревшие технологии производства. На этом фоне государство правомочно основательно воздействовать на сложившуюся ситуацию через реформирования имеющейся основы нормативно-правовых актов. За последние 10 лет деятельность правительства в этой области стали безусловно недостаточными.

Главной проблемой фармацевтической отрасли является некачественный продукт. Это прежде всего связано с большим количеством компаний посредников, реализующих товар на российском рынке. На фармацевтическом рынке Российской Федерации действует крупное число фирм-дистрибьюторов, импортирующих фармацевтическую продукцию на территорию РФ, а именно около 2 тысяч организаций. Для более эффективного контроля необходимо сократить количество дистрибьюторов путем ужесточения к ним требований. Для этого можно порекомендовать, чтобы поставками фармацевтической продукции занимались только крупные фирмы, имеющие положительную репутацию, не привлекавшиеся к административной и уголовной ответственности, а также работающие в данной сфере деятельности более десяти лет. Создание единой базы для внесения в нее фирм-дистрибьюторов, которые не один раз нарушили законодательство РФ, в целях последующего предотвращения поставок низкокачественной и поддельной продукции на фармацевтический рынок РФ также поможет сократить количество этих фирм, что приведет к снижению продукции, не соответствующей установленным требованиям.

Следующая немаловажная проблема напрямую связана с государственным регулированием отрасли. Приоритет сферы фармацевтики в государственной политике минимален, в результате чего практически отсутствует полноценная концепция национальной поддержки отечественной фарминдустрии. Для нашей страны лоббистские группы



обычно широко представлены в отрасли добывающей промышленности, однако, следует последовать примеру стран добившихся лучших результатов в развитии фармацевтической отрасли. К примеру, в США суммарные расходы на лоббизм всех видов организаций, имеющих отношение к здравоохранению, составили 9,7 млрд. долл.

Отсутствие налогового стимулирования отечественной фармацевтической отрасли (в том числе экспорта и расходов на НИОКР). Например, в Японии существуют специальные правила для редких болезней, которые распространены на жителей страны. В таком случае происходит стимуляция фармацевтических компаний с помощью налоговых субсидий, льгот и предоставления эксклюзивного доступа на рынок таких лекарств независимо от того, защищены такие лекарства патентами или нет.

Учитывая успешный опыт стран, обладающих фармацевтическими компаниями с мировым именем, например, Индию, Китай, США, для нашей страны создание инновационной фармацевтической индустрии является вполне перспективным. Однако для этого необходима значительная государственная поддержка, поэтому сегодня к приоритетам национальной политики в зоне развития фармацевтической промышленности, намеченным в госпрограмме можно отнести меры, перечисленные выше.

Сложно сказать удастся ли осуществить все предложения по совершенствованию фармацевтической деятельности на территории Российской Федерации в текущей ситуации на мировой арене и в экономике страны. Но однозначно можно сказать о том, что поддержка данной отрасли является стратегически важной задачей для государства, от неё напрямую зависит качество и продолжительность жизни россиян.

Список использованных источников:

1. Акопов, С.В. Локализация зарубежных фармацевтических производств: от конкуренции к партнерству / С. В. Акопов // Журнал о российском рынке лекарств и медицинской техники. – 2016. – № 4. – С. 28–29.
2. Аналитические отчеты рынка фармацевтической продукции РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://dsm.ru> (дата обращения: 04.05.2022)
3. Андреевна Т. Е., Шилова Е. В. [Электронный ресурс]. Состояние и перспективы развития российской фармацевтической промышленности. // «Управление экономическими системами». Электронный научный журнал. 2012 г. [Электронный ресурс]. URL: www.uecs.ru/uecs40-402012/item/1245-2012-04-11-06-14-21 (дата обращения: 29.04.2022)
4. Балашов, А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология / А.И. Балашов. – Спб.: издательство СПбГУЭФ, 2017. – 161 с.



5. Грачева, Е.С. Управление развитием внешнеэкономической деятельностью Российских организаций в условиях нестабильной международной среды / Е. С. Грачева // Роль таможенных служб в борьбе с контрафактной продукцией. – 2016. – №34 – С. 56–62.

6. Кондратьев В. [Электронный ресурс]. Глобальная фармацевтическая промышленность//Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. 2011 г. №7 [Электронный ресурс]. URL: www.perspektivi.info/book/globalnaja_farmaceuticheskaja_promyslennost_2011-07-18.htm (дата обращения: 04.05.2022)

7. Фармацевтический рынок – Фармпром [Электронный ресурс]. URL: <https://pharmprom.ru/glossary/farmaceuticheskij-rynok/> (дата обращения: 04.05.2022)

8. Филатова, Ю.М. Современное состояние мирового фармацевтического рынка / Ю. М. Филатова // Издательство Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2018. – 174 с.

9. Щербинина С. Л. [Электронный ресурс]. Состояние и перспективы развития фармацевтической отрасли России в условиях кризиса // Молодой ученый. – 2015. – №10.2. – С. 142–146. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/90/19028/> (дата обращения: 29.04.2022)

10. Шулькин, А.В. Оригинальные и воспроизведенные лекарственные препараты: современное состояние проблемы / А.В. Шулькин, Н. М. Попова, И. В. Черных // Наука молодых. – 2018. – № 2. – С. 30–35.

© Васильченко А.С., Горский А.А., 2022

УДК 336.201

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Вахитова Д.А., Одинцов А.П., Петрухина А.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный университет путей сообщения», Новосибирск

Строительная отрасль имеет свои нюансы налогообложения, так как она включает в себя тесно связанное выполнение работ и оказание услуг, а также сотрудничество организаций, действующих на основе разных форм гражданско-правовых договоров. Организации в строительной отрасли могут играть различные роли, они могут выступать в качестве подрядчиков, заказчиков, инвесторов или застройщиков. Подрядчиком является лицо, принимающее на себя обязанность выполнить определенную работу и сдать ее в установленные сроки заказчику. Заказчик – это лицо, основными задачами которого являются надзор за строительством, а также контроль



над эффективным расходованием ресурсов, инжиниринг и оформление документов. Инвестор – лицо, осуществляющее вложение средств в недвижимость с целью получения в дальнейшем прибыли. Застройщик – это любое юридическое лицо, планирующее строительство объектов недвижимости на собственные или привлеченные средства, благодаря чему сдерживается инвестиционная активность. Чтобы стимулировать инвестиции, инвесторам предоставлена возможность уплачивать налог на прибыль по пониженным ставкам при определенных условиях.

Налогообложение. Строительство подчиняется общей системе налогообложения, в нее входят налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, социальные налоги, налог на имущество организации. Рассмотрим каждый из них по отдельности.

Налог на прибыль начисляется на разницу между доходами и расходами. Ставка налога составляет 20%. В федеральный бюджет – 3%, в региональный – 17% [1]. Налог платится ежеквартально. При строительстве, выполненным хозяйственным способом, то есть для собственных нужд с помощью своих сил, налог на прибыль не рассчитывается, потому что финансово оценить результат таких работ невозможно.

Налог на добавленную стоимость (НДС) входит в стоимость товаров или оказываемых услуг и начисляется на полученную выручку. В строительной отрасли со средств, поступающих застройщику от участников долевого строительства в порядке замещения затрат, данный налог не взимается, при этом, строительство должно осуществляться подрядными организациями. Сумма НДС по товарам (работам), покупаемым заказчиком-застройщиком для реализации услуги, а также сумма, предъявляемая субподрядчикам и подрядчикам, должны быть подвергнуты вычету в общеустановленном порядке.

Ставка 0% при экспорте и реализации товаров по международной перевозке товаров, постройке судов и операциях с драгоценными камнями; ставка 10% при реализации медицинских, научных, продовольственных, детских товаров, а также культурных объектов и периодических печатных изданий; ставка 20% во всех остальных случаях [1]. Налог платится ежемесячно.

Пандемия привела многих застройщиков и подрядчиков к банкротству. Федеральный Закон №320 от 15.10.2020 освободил банкротов от НДС при продаже активов. Причем в качестве освобожденных активов рассматривается не только имущество, относящееся к конкурсной массе, но и товары, работы и услуги, реализующиеся банкротом в ходе основной деятельности, тоже не облагаются НДС.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) взимается с заработной платы в день начисления дохода. Ставки НДФЛ следующие – 13% на основной доход сотрудников строительной организации; 35% на доходы по



банковским вкладам, страховые выплаты; 30% взносы на внебюджетные фонды, включающие в себя медицинское страхование 5,1%, пенсионное страхование 22%, социальное страхование 2,9%, страхование от несчастных случаев 0,2%; 9% на полученные дивиденды [1]. Юридические лица платят налог ежемесячно.

Налог на имущество организации определяется исходя из стоимости основных средств, материалов, которыми они располагают. Налоговая ставка не может превышать 2,2%, однако точный размер устанавливается субъектами РФ.

Помимо основной системы налогообложения строительной отрасли существует упрощенная система (УСН) – налоговый режим, подходящий для малого бизнеса. В строительстве абсолютное число организаций являются малыми, примерно 95%. Для перехода на данный режим организация должна удовлетворять ряду критериев: не должна иметь филиалов, и ее доходы за девять месяцев должны быть не более 112,5 млн. руб. УСН предполагает следующие ставки: если налоговая база равна сумме доходов – 6%, а, в случае если налоговая база – это сумма дохода, уменьшенная на величину расходов, – 15% [1]. Строительные организации, выплачивающие налоги по упрощенной системе налогообложения, освобождаются от уплаты налога на прибыль, на добавленную стоимость, от единого социального налога и налога на имущество организации.

В связи с тем, что у каждой строительной организации имеется техническое оборудование, в число которого входит транспорт. С предприятий взимается транспортный налог, ставка которого зависит от мощности двигателя, определяется регионами и лежит в диапазоне от 2,5 до 200 руб. за каждую лошадиную силу.

На недвижимость, находящуюся на территории муниципалитета (жилой дом, квартира, комната, гараж, машина-место, иные строения) также взимается налог – налог на имущество физических лиц. Ставка этого налога составляет 0,1% от стоимости имущества [1].

Собственная, арендованная или находящаяся во владении земля, используемая в строительной компании, подлежит налогообложению. Ставка зависит от площади земли, рассчитывается за год и представляет собой фиксированный платеж.

Подводя итоги, стоит сказать, что строительная отрасль, как и любая другая, подчиняется общей системе налогообложения. А также включает в себя транспортный налог, налог на имущество физических лиц. Кроме того, стоит выделить упрощенную систему налогообложения, которая предполагает при соблюдении некоторых условий, освобождение строительной организации от ряда налогов, входящих в общую систему налогообложения.

Список использованных источников:



1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федер. Закон [принят Гос. Думой 05.08.2000, ред. от 26.03.2022] // от N 117-ФЗ

2. Конкин, А. Н. Особенности применения налога на профессиональный доход в строительстве / А.Н. Конкин, Т. Н. Чудайкина // Московский экономический журнал. – Москва, 2020. - №12.

3. Каширина, М. В. Проблемы налогообложения малого бизнеса в строительстве / М. В. Каширина, М. Г. Гордина // Московский экономический журнал. – Москва, 2020. - №2.

© Вахитова Д.А., Одинцов А.П., Петрухина А.А.

УДК 331.5

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ЭКОНОМИКИ И РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Вепренцева А.Е., Скурихина Л.В., Туманская С.К.
*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Красноярский государственный
педагогический университет им. В.П. Астафьева», Красноярск*

Советская система образования считается одной из самых лучших в мире. Благодаря системе увеличилось количество грамотных людей, образование стало общедоступным и бесплатным. Непременной, определенную роль в успехе системы играла и определяющая жизнь общества идеология, которая была своеобразным маяком, светом, к которому страна должна была прийти. В результате основной задачей системы образования стало воспитание подрастающего поколения, достойных граждан страны.

Все предметы, изучающиеся в школе, были важны, потому что в конце обучения по ним сдавался экзамен. Изучение такого количества дисциплин обеспечивало разностороннее развитие личности и давало системное представление о мире. Советский школьник получал фундаментальные знания, позволяющие в дальнейшем стать специалистом по любому профилю. Известным преимуществом системы можно назвать процесс поступления в высшее учебное заведение. Поступить мог каждый. Главное – хорошо сдать вступительные экзамены и получить достаточное количество баллов. Экзамены были устные, по билетам. Необходимо было знать школьную программу для того, чтобы ответить на вопросы билета.

Комплекс высших учебных заведений системы образования охватывал разные направления. На территории страны успешно функционировали университеты и институты: политехнические, сельскохозяйственные, педагогические, медицинские, юридические,



экономические, искусств и культуры. Выпускники институтов являлись квалифицированными специалистами. Государство, основываясь на целях, регулировало систему образования через общественные институты. Так, с появлением спроса на квалифицированных инженеров во время индустриального развития, происходил процесс увеличения мест в политехнических институтах, строилось больше университетов и институтов, появлялись новые рабочие кадры [1].

Важно упомянуть, существовала система распределения выпускников, которая решала проблему безработицы среди молодых специалистов. Государство гарантировало трудоустройство и работу по специальности каждому выпускнику. Распределение было обязательным как для выпускника, так и для работодателя. Выпускник был обязан отработать 3 года, после этого мог поменять место работы. Такая система распределения позволяла обеспечить каждого выпускника рабочим местом, а также предоставляла рабочие кадры удаленным и труднодоступным регионам, которые нуждались в квалифицированных работниках [1].

После распада Советского Союза система высшего образования России претерпела ряд изменений. Так, присоединение России к Болонскому процессу в 2003 году характеризовалось переходом на двухступенчатую систему высшего образования, включающую в себя бакалавриат (3-4 года обучения) и магистратуру (1-2 года). Для перехода с одной ступени на другую студенты сдавали выпускные и вступительные экзамены. Таким образом, высшее образование имело два уровня: бакалавриат и специалитет, магистратура [1].

Продолжался процесс реорганизации системы образования. С 2000 годов разрабатывались и принимались государственные образовательные стандарты высшего образования, которые позволяли обеспечить одинаковый уровень образования и полученных знаний.

Зачисление в вузы по целевым программам в настоящее время – продолжение советской традиции, гарантировавшей бесплатное обучение для студентов, заручившихся направлением от региона или предприятия. Целевое обучение дает возможность еще до поступления в вуз или уже в процессе учебы заключить договор с работодателем, который гарантирует студенту трудоустройство, а тот, в свою очередь, осваивает ту образовательную программу, которая указана в договоре между ним и организацией, и обязуется минимум три года работать на этого работодателя. Таким образом, главная задача целевого обучения – «доведение» выпускника вуза до заранее намеченного места работы.

С 2009 года в России была введена система ЕГЭ, государственная итоговая аттестация, в рамках которой выпускники показывают свои знания предметов школьной программы. Сама же идея возникла в конце 1990-х годов, необходимо было перестроить советскую систему поступления в вуз,



да так, чтобы детям больше не приходилось сдавать экзамены два раза - сначала как завершение обучения в школе, а потом как вступительные испытания в высшее заведение. Впервые ЕГЭ был проведен в нашей стране в 2001 году как эксперимент, лишь в некоторых регионах. Данный итоговый экзамен с самого момента своего появления вызвал споры, однако необходимость введения по всей стране единого контроля знаний была неоспорима, коррупция при поступлении была главной проблемой, «доходило до того, что детям нужных людей просто подменяли листочки во время экзаменов, подкладывая шпаргалки. Или правильным абитуриентам говорили – ты ничего не пиши, сдавай пустой листочек, с фамилией своей, а потом блатных детей собирали, и они эти листочки заполняли под диктовку» [1]. ЕГЭ решил данную проблему, основываясь на принципе равноправия – теперь в топовый вуз могли поступить ребята и из глубинки, и из крупнейших городов, и, кроме этого, у учебных заведений появился ориентир, что должен знать выпускник среднего общего образования по каждому из предметов. Уменьшилась вероятность списывания, так как теперь за выпускниками следят не только наблюдатели, но и камеры, да и сам сертификат ЕГЭ имеет большой «срок годности» – целых 4 года, в то время как при советской системе пришлось бы каждый раз заново пересдавать экзамен.

Но, конечно же, не обошлось и без критики. Так, В.В. Жириновский, председатель партии ЛДПР с 1992 по 2022 гг., многие годы призывал заменить ЕГЭ государственными экзаменами по образовательным программам основного общего и среднего общего образования. «ЕГЭ убивает в детях способность к творчеству и самостоятельному мышлению <...> потому что выпускникам приходится либо угадывать, какой из четырех предоставленных вариантов ответа выбрать, либо механически зубрить подобные тесты заранее» [2]. Да и во многих исследованиях говорится о копировании неудачного опыта других стран, высоких нагрузках на учеников и преподавателей, возникновении клипового мышления, уменьшении роли школы и возникновении института репетиторства.

Но несмотря на это, ЕГЭ – это реальная возможность для огромного числа абитуриентов со всех уголков России поступить в самые престижные высшие учебные заведения нашей страны, хотя данная система на сегодняшний день, конечно, далека от совершенства.

Сегодняшние реалии таковы, что каждый абитуриент имеет возможность подать документы в любое высшее учебное заведение страны без личного визита, то есть посредством сети интернет. Благодаря этому крупные онлайн сервисы, помогающие с поступлением, имеют возможность собирать и обрабатывать большие базы информации.



По данным одного из самых популярных в России онлайн-сервисов «Поступи Онлайн» (более шести миллионов уникальных пользователей) 60% абитуриентов в 2021 году рассматривали возможность поступления на первую ступень высшего образования: направлениями подготовки бакалавриата, специальностями специалитета, соответствующими профилями и программами образования в вузах. Из числа абитуриентов, пользовавшихся услугами сервиса, 67,2% – женщины, 32,8% – мужчины. Также «Поступи онлайн» составил собственный рейтинг востребованных направлений бакалавриата и специалитета. В число наиболее популярных вошли: «Экономика и управление» – 18,05%, «Образование и педагогические науки» – 12,50%, «Юриспруденция» – 10,23%, «Информатика и вычислительная техника» – 7,65%, «Изобразительное и прикладное искусство» – 6,88%, «Психологические науки» – 6,86%, «Средства массовой информации» – 5,89%, «Языкознание и литературоведение» – 5,69%, «Клиническая медицина» – 5,05%. В антирейтинг востребованных направлений среди абитуриентов 2021 года попали: «Оружие и системы вооружений» – 0,27%, «Геология» – 0,28%, «Нанотехнологии и наноматериалы» – 0,33%, «Физико-технические науки» – 0,36%, «Сестринское дело» – 0,42% [3].

Из выше полученных данных можно сделать вывод, что молодые люди все меньше интересуются оружием и вооружением, отдавая предпочтение по большей части социальным и гуманитарным наукам.

Крупнейшая российская компания интернет-рекрутмента «HeadHunter» на сегодняшний день отслеживает отрицательную динамику в приросте вакансий -11% за 2022 год, а число размещенных резюме выросло на 10% за этот же год. На данный момент наблюдается диспропорция на рынке труда. В среднем конкуренция по стране составляет 6 человек на 1 вакансию – умеренная конкуренция в пользу работодателя. Наибольшее число вакансий на момент написания статьи наблюдается в следующих отраслях: Розничная торговля (37859 вакансий); Информационные технологии, системная интеграция, интернет (23479 вакансий); Строительство, недвижимость, эксплуатация, проектирование (20605); Товары народного потребления (непищевые) (18188 вакансий); Финансовый сектор (16386 вакансий) [4].

Локальный рынок труда не может обеспечить работой всех специалистов в строгом соответствии с их уровнем и направлением образования. Отчасти это является причиной, по которой молодые, квалифицированные кадры выбирают другие страны, в которых создана инфраструктура для профессионального и личностного роста.

В Докладе «О Миграции в мире (МОМ)» приводятся следующие данные: «Будучи страной происхождения более чем 10 млн. эмигрантов в 2019 году, Российская Федерация имела наибольшее количество своих



граждан, проживающих в зарубежных странах Европы» [5]. На 2022 год число эмигрантов гораздо выше. Большая часть из них – это молодые люди, которые не знают, как реализовать свой потенциал и уезжают в поисках лучших условий для работы.

Российские высококвалифицированные кадры очень ценятся на международном рынке труда, что свидетельствует о достаточно высоком уровне образования. В любой стране мира мы можем встретить успешного соотечественника.

Для решения ряда социальных и экономических проблем необходимы компетентные люди, которым необходимо обеспечить соответствующий уровень оплаты труда, социальные блага, гарантированное трудоустройство на родине. Если проработать данные социальные аспекты и устранить вышеперечисленные диспропорции, поднять индекс человеческого развития, то Россия станет точкой притяжения для квалифицированных кадров, способных поднять уровень экономического и социального развития.

Список использованных источников:

1. Развитие высшего образования в СССР // Поиск Лекций URL: <https://poisk-ru.ru/s30239t5.html> (дата обращения: 11.05.2022). – Текст: электронный.

2. Как рождался ЕГЭ. И почему провалилась идея государственных именных финансовых обязательств? URL: <https://iq.hse.ru/news/446462991.html> (дата обращения 10.05.2022). – Текст: электронный.

3. Владимир Жириновский: отменить ЕГЭ! URL: https://ldpr.ru/events/ege_160318/ (дата обращения 10.05.2022). – Текст: электронный.

4. Самые популярные направления в вузах у абитуриентов 2021 URL: <https://postupi.online/journal/issledovaniya-obrazovanie/kakie-napravleniya-budut-samymi-vostrebovannymi-u-abiturientov-v-2021-godu/> (дата обращения 10.05.2022). – Текст: электронный.

5. Россия – статистика рынка труда URL: <https://stats.hh.ru/> (дата обращения 10.05.2022). – Текст: электронный.

6. Доклад о миграции в мире 2020 URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/final-wmr_2020-ru.pdf (дата обращения 10.05.2022). – Текст: электронный.

© Вепренцева А.Е., Скурихина Л.В., Туманская С.К., 2022

УДК 338

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ FASHION-ИНДУСТРИИ В РОССИИ

Власова А.М., Чекеева А.А., Чубукова Д.В.



*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Мода является сложным явлением современной культуры, которое не только позволяет подчеркнуть социальный статус и удовлетворить эстетические и эмоциональные потребности, но и оказывает все большее влияния на мировую экономику, современное общество и окружающую среду. Fashion-индустрия – это отдельная отрасль, которая включает в себя производство и продажу модных товаров и услуг. К модным ключевым товарам относят одежду, обувь и аксессуары. Уникальными характеристиками этой сферы деятельности являются быстрое и постоянное преобразование всех процессов, а также ожесточенная конкуренция между модными брендами.

На индустрию влияет множество аспектов: политические и геополитические риски, укрепление позиций азиатских стран, массовая цифровизация общества, внедрение передовых технологий в производство и распространение одежды. По данным MarketLine, общий объем мирового фэшн-рынка в настоящее время составляет около \$1,4 триллиона (почти 2% мирового ВВП, согласно статистике МВФ). Согласно прогнозам, в ближайшем будущем рынок будет расти на 4-5% в год. Лидируют Азиатско-Тихоокеанский регион (37%), Северная Америка (23%) и Европа (23%). Главенствующая роль азиатских стран, особенно Китая, объясняется массовым размещением производств, а также ростом внутреннего спроса.

Во всем мире сотрудничество между дизайнерами и фабриками является основой для развития индустрии моды. Однако у России наблюдается своя специфика: оторванность дизайнеров от ключевой отрасли. Сами российские модельеры представляют свои коллекции небольшими партиями в экспериментальных мастерских. Эта тенденция, несомненно, влияет на развитие малого бизнеса в стране, но в то же время тормозит создание крупных брендов, предприятий [1].

Но такое развитие fashion-индустрии на фоне экологизации, когда мировое сообщество поднимает вопросы необходимости отказа от быстрой моды, может позволить российской модной индустрии сразу начать переход к развитию такой необходимой нам медленной моде. Быстрая мода – термин, используемый модными ритейлерами для обозначения быстрого обновления ассортимента бренда несколько раз в сезон. Одежда и обувь этой категории изготавливаются с учетом последних модных тенденций. Акцент делается на оптимизации определенных элементов цепочки поставок, чтобы модный товар в условиях постоянной смены этих тенденций разрабатывались и производились быстро и недорого, чтобы целевой потребитель мог покупать новейшие модные товары по более



низкой цене. Швейные фабрики предпочитают производить простые изделия для региональных рынков Российской Федерации. Более того, сама российская легкая промышленность находится в неудовлетворительном состоянии. Большая часть производственных площадей устарела (более 50% всего оборудования). Перевооружение и модернизация возможны только за счет импорта необходимого оборудования, а в условиях санкций это практически невозможно. Основное сырье, которое производится в России (ткани, пряжа, фурнитура) не отвечает современным требованиям и моде. Еще одной проблемой легкой промышленности является высокий процент контрафактной продукции, в том числе импортной «серой» и «черной» продукции, а также продукции, незаконно произведенной в самой Российской Федерации. При этом российский fashion-рынок является растущим, несмотря на кризис, вызванный пандемией и санкциями (рис. 1).

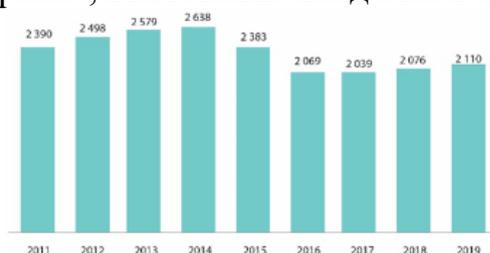


Рисунок 1 – Динамика объема российского рынка одежды (млрд. руб.) [2]

Анализируя полученные данные, мы можем заметить весомый спад российского рынка одежды после 2014-2015 гг. Динамика количества сетевых магазинов модной одежды в России представлена на рис. 2.

Это связано с большим количеством санкций, наложенных на Россию в этот период, и это явно демонстрирует нам, что не только экономическая, но и политическая ситуация в стране и за её пределами влияют на fashion-рынок. Санкции сподвигли Россию к политике импортозамещения. С 2014 г. стартовала политика международного давления на экономику РФ. С 2017 г. санкционные меры усилились и приобрели системный характер, что привело к изоляции нашей экономики. А в условиях пандемии эта тенденция только усилилась. Благодаря чему в настоящее время акцент инвестиционных проектов перемещается на усиление локального бизнеса, параллельно возрос спрос и на локальные торговые марки. На эти процессы повлияла также активизация локального туризма внутри РФ [3].



Рисунок 2 – Динамика количества сетевых магазинов одежды в России [2]



Как видно на графиках, ситуация стабилизировалась и даже получила положительную динамику к 2019 г., но в связи с недавней спецоперацией и новыми волнами санкций, fashion-рынок опять переживает кризис. В октябре 2021 года доллар был в пределах 70 рублей, а евро – 82-85 рублей, а 28 февраля 2022 года курсы выросли до исторического максимума – 110 рублей за доллар и 123 рублей за евро. С этим связан рост цен на все товары fashion-индустрии. Помимо этого, на российском рынке приостановили свою деятельность множество крупных модных брендов, таких как H&M, Prada, Chanel, Bershka, Zara, Cos и т.д.

Сегодня у потребителей преобладают пессимистические оценки в отношении собственных финансовых перспектив, тревогу и негатив также усиливает ощущение растущего уровня цен. Это приводит к снижению готовности тратить деньги на одежду и обувь.

Многие уверены, что россияне, являясь приверженцами определенных зарубежных брендов, почувствуют на себе санкции, а флагманские модные бренды – нет. «Рынок люксовой моды сейчас стоит перед лицом изменений. Уверен, что ситуация и дальше будет усложняться – брендам придется подстраиваться под грядущие перемены. В настоящее время санкции открывают очень хорошие перспективы для наращивания внутренней бизнес-политики и развития импортозамещения в fashion-индустрии. Потому что люди и дальше будут стремиться к моде, а цены на импортную одежду будут расти. Так что сейчас самое время развивать собственные локальные бренды», – пояснил Роман Уралович [4].

Прогноз развития экономики до 2025 года предполагает: ВВП РФ (стагнация локальной экономики) – менее 2% (прогноз Еврокомиссии), инфляция прогнозируется от 6-7%; уровень безработицы будет от 6,3% и выше; неустойчивые цены на нефть, – Brent ниже 47\$ (ЦБ); среднегодовой курс доллара – 77 руб. (МВФ); в международных отношениях – продолжение санкций.

Исходя из этого можно предположить следующие направления выхода модного рынка из кризиса.

1. Восстановление и рост экономики РФ планируется через смещения приоритета потребления в сторону создания и развития национальных брендов. В результате влияния пандемии восстановление экономики прогнозируется к 2023 г. (по сценарию Минэкономразвития). В долгосрочной перспективе государство хочет видеть отечественные бренды на лидирующих позициях.

2. Цифровизация экономики и бизнеса. Трансформация и передел рынка в сторону «цифровых пионеров» во всех отраслях. Смена поколений компаний. С одной стороны, опытных крупных игроков теснят молодые гибкие компании. В fashion-ритейле это компании, которые быстрее внедряют технологии мультимедийных продаж. С другой стороны,



введение обязательной маркировки с 2021 г. нацелено на сокращение серого рынка. С модного рынка уходят контрафактные и нетехнологичные игроки.

3. Трансформация спроса в сторону этичного и рационального потребления. Пандемия и смена поколений трансформировали ценности и стиль жизни, определяющие драйверы потребления. Произошел массовый разворот в сторону более рационального потребления, сокращения импульсных покупок. Основой маркетинга и продуктовых стратегий становятся принципы осознанного потребления, устойчивого развития, этичности, культурной толерантности, открытой коммуникации

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что развитие fashion-индустрии, как и всей экономики подвержено влиянию внешних факторов, таких как общая ситуация в стране, мировая политическая и экономическая ситуация и т.д. А это значит, что мы можем прогнозировать вектор развития и использовать это в своих интересах. Сейчас мы входим в новый масштабный кризис, который может затянуться надолго. Но подобное происходит не впервые. Мы знаем, что нужно с этим делать и как извлечь из этого выгоду. Сейчас у России есть освободившаяся от крупных брендов ниша, которую было бы хорошо заполнить отечественными брендами, так что у fashion-индустрии есть перспективы и возможности для развития.

Список использованных источников:

1. Седых И.А. Индустрия моды // Москва: Высшая школа экономики. 2019 г.

2. Статистики РБК исследование рынков // – URL: <https://marketing.rbc.ru/>

3. Дворников В. Два месяца «спецоперации» для рынков. С чем остались российские инвесторы // – URL: <https://thebell.io/dva-mesyatsa-spetsoperatsii-dlya-rynkov-s-chem-ostalis-rossiyskie-investory>

4. Калянина Л. Российские бренды вышли из пандемии //EXPERT, 2021, № 39 (1222) // – URL: <https://expert.ru/expert/2021/39/rossiyskiye-brendy-vyshli-iz-pandemii/>

© Власова А.М., Чекеева А.А., Чубукова Д.В., 2022

УДК 681.518.3; 339.376

ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ В ИНТЕРНЕТЕ: ВИДЫ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Власова М.А., Иващенко Н.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*



Сделки между продавцами и покупателями в Интернете заключаются на электронных торговых площадках (ЭТП).

Субъектами ЭТП являются:

организатор торгов (заказчик) – государственные и коммерческие организации, размещающие информацию о закупках;

участники торгов (поставщик) – любые юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица, которые участвуют в электронных процедурах заказчика: подают заявки, делают ценовые предложения, заключают контракты;

оператор электронной торговой площадки – посредник между покупателем (заказчиком торгов) и поставщиком (участником торгов).

Цель электронных торговых площадок – обеспечить взаимодействие поставщика и потребителя путем ряда технических, организационных и информационных технологий. Цель покупателя – оптимизировать свои затраты, связанные с поиском и приобретением необходимых товаров, цель поставщика – сообщить о себе и своем товаре.

Пользователи торговых площадок могут быть как активными, в этом случае они регулярно участвуют в торгах, и пассивные, которые лишь получают на площадках необходимую им информацию.

Преимущества ЭТП при закупках очевидны: открытость, публичность, прозрачность, объективность в выборе, закупки в реальном времени, электронный документооборот. И покупатели, и продавцы, осуществляющие сделки купли-продажи на ЭТП, имеют свои выгоды (табл. 1).



Таблица 1 – Выгоды покупателей и продавцов при свершении сделок купли-продажи на ЭТП

Продавцы	Покупатели
сокращение затрат, например, затрат на осуществление предпродажной подготовки товара;	снижение стоимости и времени закупок (нет необходимости обращаться к часто устаревшим каталогам и выяснять реальную цену товара);
масштабирование (расширение числа) потенциальных покупателей;	сокращение затрат, связанных с возможной переплатой за товары и услуги в сравнении с их реальной стоимостью;
снижение затрат на управление заказами в результате автоматизации процесса обмена информацией (в т.ч. снижение вероятности ошибки, сокращение времени между получением заказа и его оплатой)	широкий ассортимент продукции и услуг, собранный в одном месте

Электронные торговые площадки весьма разнообразны.

Так, существуют площадки для размещения государственного заказа – бюджетные (федеральные) ЭТП, которые в свою очередь делятся на:

площадки, осуществляющие торги в соответствии с Федеральным законом №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (отбираются Министерством экономического развития РФ и ФАС РФ, а заказчиками выступают государственные и муниципальные организации, а поставщиками – юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица);

площадки, осуществляющие торги в соответствии с Федеральным законом №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (перечень площадок законодательно не фиксируется; заказчики – юридические лица, попадающие под действие закона, т.е. компании с государственным участием не менее 50%);

площадки, осуществляющие торги по реализации имущества должников (банкротов) в соответствии с требованиями Федерального закона №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (аккредитовано несколько электронных площадок).

Для закупок согласно ФЗ №44-ФЗ использование ЭТП является обязательным. Закон № 223-ФЗ менее жесткий, носит скорее не обязательный, а рекомендуемый характер. Заказчик может выбрать ЭТП, определить порядок закупки или выбрать другие формы проведения закупки. Это связано с тем, что для контролирующих органов закупка считается электронной, если весь документооборот велся в электронной форме. Использование публичной площадки согласно Закону № 223-ФЗ не является обязательным, но рекомендуется.

Коммерческие площадки делятся на:

в зависимости от типа участников: бизнес для бизнеса, бизнес для потребителя, потребитель для потребителя;

в зависимости от входа: общедоступные (независимые), корпоративные (принадлежат конкретным организациям);

в зависимости от широты ассортимента: специализированные под нужды определенной организации (например: Электронная торговая



площадка ТэкТорг, созданная для закупок Нефтяной компании Роснефть); многопрофильные, имеющие широкий спектр продукции и услуг (например: b2bcenter.ru, tender.pro и др., где любая компания может выступать как в качестве заказчика, так и в качестве поставщика товаров и услуг без ограничений по номенклатуре);

в зависимости от вида рынка/инициатора закупок: торговые площадки на рынках продавца (создаются продавцом для прямых контактов с покупателями с целью максимизации прибыли в результате отсутствия посредников) – Supplier-Driven или Seller-Driven (инициатор – поставщик); торговые площадки на рынках покупателя (создаются, как правило, одной или несколькими крупными компаниями для привлечения большого числа организаций-поставщиков с целью оптимизации поставок) – Buyer-Driven (инициатор – покупатель (заказчик торгов)); торговые площадки глобальных или фрагментарных рынков (создание независимых площадок третьей стороной) – Third-Party-Driven (инициатор – третья сторона –посредник);

в зависимости от охвата: горизонтальные (ориентированы на определенные потребности организаций различных отраслей); вертикальные (специализируются по отраслям хозяйствования);

в зависимости от формы осуществления торгов (сделок купли-продажи): сайты-агрегаторы (каталоги), сайты-аукционы, сайты биржи.

Основные виды торговых площадок в Интернете в зависимости от формы осуществления торгов представлены на рис. 1.



Рисунок 1 – Виды торговых площадок в Интернете

В отличие от Интернет-магазинов торговые площадки ориентированы не на конкретного производителя, а на продажи в целом, они лишь представляют площадку для встречи производителей и потребителей. Интернет-магазины же, даже самые крупные, реализующие сотни брендов, являются самостоятельным бизнесом, сами определяют ассортимент, устанавливают цены, продвигают свою продукцию и т.д.

Сайты-аукционы в отличие от сайтов-агрегаторов (каталогов), которые служат цели лишь сбора информации о поставщиках товаров и целевых потребительских группах, предоставляют возможность поставщикам найти новые рынки сбыта и продать запасы своей продукции, сократив время оборота, а покупателям – минимизировать свои затраты на приобретение товара.



И на сайтах-аукционах, и на сайтах-биржах сделки осуществляются на основе торгов. Преимущество сайтов-бирж в анонимности закупок, что выгодно компаниям в условиях конкурентной борьбы.

Сайт-агрегатор в самом общем своем понимании – это сервис, который собирает данные из разных источников. Это каталог, где по разным параметрам можно сравнить разные позиции (не только товары и услуги, но и, например, новости, или какую-либо иную информацию). По сути, все торговые площадки являются агрегаторами (от лат. aggregatio «накопление»), если понимать под данным термином собрание вместе большого числа участников в одном месте. Но последнее время появилось очень большое число их разновидностей (товарные агрегаторы, маркетплейсы, классифайды и пр.), которые отличаются своим функционалом. Поэтому считается, что начальный термин сайт-агрегатор – это сайт, на котором не вступают в сделку, а лишь информируют о присутствии и проводят сравнение, и он остался для сайтов-каталогов. Основная характеристика классифайда, что продавцы и покупатели создают сами свой контент. Маркетплейсы обеспечивают сделки купли-продажи, имеют свои склады и т.д.

В заключении следует отметить, что основные драйверы электронных торговых площадок – цифровизация экономики, развитие технологий онлайн-продаж и логистики, низкие барьеры на входе.

Список использованных источников:

1. Демина Н.В., Чистова М.В. Виды электронных торговых площадок // Вестник экспертного совета, №1-2 (12-13), 2018. – с.132-137.
2. Классификация ЭТП [Электронный ресурс]. URL: <http://xn-bkcbaiifbn4di5abenic8aq7kvd6a.xn--plai/index.html>
3. Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов [Электронный ресурс]. URL: <http://zakupki.gov.ru>

© Власова М.А., Иващенко Н.С., 2022

УДК 330.322; 004.92

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Романюк Н.В., Водолазская Ю.В.

*Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Донецкий национальный технический университет», ДНР, Донецк*

В статье рассматриваются основные актуальные проблемы эффективного управления, характеризующие деятельность современной организации в рыночном пространстве: неправильная постановка целей,



определение методов их достижения, проблемы практической реализации изменений. Рассмотрены и обобщены виды возможных проблем, а также задачи современного менеджера. Установлено, что ключевыми проблемами управления являются проблемы стратегического управления – трудности разработки и реализации стратегии: постановка максимальной, но реально достижимой миссии предприятия, нахождение определенных путей достижения цели, внесение достаточных изменений в организацию.

С сегодняшней точки зрения управление рассматривается прежде всего применительно к деятельности человека как воздействие субъекта управления на управляемую систему (субъект управления) с целью обеспечения требуемого сохранения или изменения ее характеристик. Предметом управления может быть любая организованная система многоотраслевого характера. В социальных системах под управлением понимается совокупность социальных практик, направленных на организацию, поддержание и регулирование форм человеческой деятельности, действия и общения.

Управленческая деятельность осуществляется по двум основным направлениям:

природопользование, обусловленное воздействием хозяйственной деятельности в результате взаимодействия конкретных субъектов;

иерархическое управление, возникающее в результате преднамеренного управляющего воздействия конкретного субъекта на известный объект [1].

Огромное количество существуют задач по управлению, которые появляются постоянно. Абсолютно все управленческие решения, что требуется принять, представляют собой обусловленную управленческую проблему. Самые ключевые проблемы управления – это проблемы стратегического управления, а именно трудности разработки и реализации стратегии: постановки максимальной, но реально достигаемой миссии предприятия, нахождения определенных путей достижения цели, проведении, если необходимо, достаточных изменений в организации, необходимость которых постоянно выявляется при постановке довольно высоких социально-экономических целей [2].

Для большинства организаций главной целью их деятельности является получение прибыли. И, чтобы её максимизировать, важно иметь у себя в подчинении персонал, который может положительно влиять на этот процесс. Так, каждый руководитель хочет иметь у себя в команде высококлассных специалистов, которые способны быстро и своевременно решать различные проблемы, возникающие на пути [3].

Современный менеджер в условиях изменения современности должен обладать определенными качествами, которые должны помогать ему всегда оставаться на «плаву».



К таким качествам относятся приспособляемость к новым условиям, выносливость, коммуникабельность, решительность, надежность, предприимчивость и умение делегировать обязанности. Менеджер должен жить в режиме многозадачности и уметь решать различного рода задачи (рис. 1).

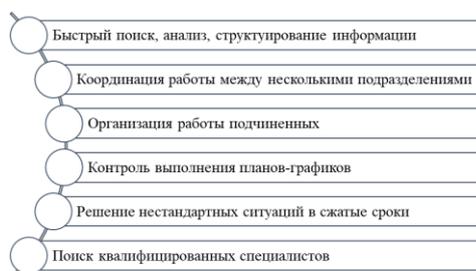


Рисунок 1 – Задачи современного менеджера

Поэтому на основе обзора научных источников и результатов социологических исследований будут выделены основные проблемы, с которыми ежедневно сталкиваются различные организации. Рассмотрим подробнее выявленные проблемы:

1. Неправильная постановка целей. Это случается с организациями, которые не знают, чего хотят. Они пытаются погнаться за двумя зайцами, но в итоге не поймают ни одного. Для определения главной цели необходимо определить наиболее важные миссии организации и отталкиваться от них.

2. Определение путей достижения целей: многие организации и компании выбирают неправильные пути достижения целей и, тем самым, могут потерпеть неудачу.

3. Проблемы практической реализации изменений. Большинство организаций, находящихся в устойчивом равновесии, не хотят ничего менять, их все устраивает в их нынешнем положении. Организации не готовы меняться и поэтому упускают возможность расти. Руководители не хотят тратить деньги на различные тренинги для своих сотрудников, которые могли бы еще больше повысить их качество. Они не используют возможность сплотить коллектив и поэтому не мотивируют его.

В рамках реализации решения управленческих задач необходимо разработать и принять определенный алгоритм действий. Для принятия рационального решения желательно пройти ряд шагов по анализу проблем [4].

Несомненно, в системе управления существует ряд многочисленных проблем, требующих их классификации. Основные виды проблем эффективного управления современными организациями, с которыми могут столкнуться менеджеры в своей деятельности (табл. 1).



Таблица 1 – Виды возможных проблем

Вид	Характеристика
Общие проблемы	Присущи для всего предприятия или определенной отрасли.
Общая отдельная проблема предприятия	Но не знакомые для отрасли.
Уникальные проблемы	Предприятие или отрасль впервые сталкивается.
Мнимая уникальная проблема	Кажутся исключительными, но на практике обладают первичными признаками общей проблемы.

Одной из самых больших проблем в управлении человеческими ресурсами в компаниях в настоящее время является нехватка подготовленных, высококвалифицированных кадров, что зачастую не позволяет продуктивно реализовывать задачи и решения проблем компании.

Эффективное управление человеческими ресурсами в компании сегодня немыслимо без использования четкого механизма управленческой компетентности и оперативного прогнозирования возникающих проблем. Это дает возможность своевременно разрешать трудности и разногласия, возникающие в процессе кадровой работы.

Одним из наиболее эффективных способов повышения продуктивности современного менеджмента является внедрение и применение в компании принципов креативного менеджмента. Итак, креативный менеджмент ставит определенный набор целей для повышения эффективности организации (рис. 2).

Для всех проблем, кроме уникальных, необходимо использовать общие подходы к решению, т.е. использовать общие принципы и методы управления. При правильной постановке и функционировании механизма решения проблем конкретная проблема может быть преодолена стандартным путем, вне зависимости от проявления проблемы [5].



Рисунок 2 – Цели эффективного креативного управления

Отсюда следует, что управление является еще и формой внутренней социально-психологической программы, поэтому необходимо анализировать все стороны менталитета страны, особенно на региональном уровне, для осуществления эффективной деятельности организации, а также эффективная управленческая политика.

Система управления предприятием основывается на экономических соображениях во всех своих решениях. Поэтому решение любых управленческих задач должно быть направлено на развитие организации,



повышение эффективности ее бизнеса в целом. Современная наука управления предлагает новые подходы к использованию перспективных методов выработки решений по устранению управленческих проблем.

Весьма эффективным подходом к решению управленческих задач в современных условиях являются командные методы, а также отказ от только централизованной или только командной разработки решений. Безусловно, все новые бизнес-требования сказываются на функционировании компании и задают приоритеты дальнейшего развития [5].

Таким образом, организация эффективного управления является одной из важнейших задач любой организации. Наличие эффективной системы управления, ориентированной на комплексное решение управленческих задач применительно к целям и задачам организации, позволяет руководству эффективно использовать внутренние и внешние ресурсы и повышать общий управленческий потенциал бизнеса, его рентабельность и конкурентоспособность.

Список использованных источников:

1. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Стратегический анализ как метод формирования информационно-аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала // Научные записки ОрелГИЭТ-2014.-№2. (10).

2. Романюк Н.В. Стратегический анализ промышленного предприятия Донецкой Народной Республики / Н.В. Романюк, Ю.В. Водолазская // материалы XII Международной научно-практической конференции «Экономические, экологические и социальные проблемы промышленных регионов», г. Краснодон, 26-27 мая 2021 г. – Краснодон: ЛГУ им. В.Даля, 2021.

3. Жемчугов, А.М. Современный менеджмент. Четыре уровня цели и стратегии, единство и противоположность составляющих / А. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – №12. – 2013. – С. 21-24.

4. Романюк, Н. В. Антикризисное управление: пути выхода предприятия из кризиса / Н. В. Романюк, Л. А. Угничева // Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами : Материалы V международной научно-практической конференции, Донецк, 17 апреля 2019 года / Ответственные редакторы О.Н. Шарнопольская, И.А. Кондаурова, Е.Г. Курган. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2019 – С. 243-249. Манушина А.Ю., Чаусов Н.Ю. Стиль руководства и его влияние на эффективность управленческой деятельности // Гуманитарные научные исследования. – 2018. – № 1. – С. 20.



5. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. 2020 Эффективность предприятия как эффективность входящих в него малых рабочих и организационных групп // Проблемы теории и практики управления. № 4 С. 46–71.

© Романюк Н.В., Водолазская Ю.В., 2022

УДК 339.98

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ
СЫРЬЕВОГО, ТОРГОВОГО И ФИНАНСОВО-ВАЛЮТНОГО
РЫНКОВ РОССИИ
В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Волков Г.С., Иващенко Н.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Современный этап развития международных отношений можно охарактеризовать как эпоху турбулентности. Международные экономические отношения – это взаимодействия агентов мирового хозяйства, связанных между собой на торговом, валютно-финансовом, производственном и других уровнях.

Сегодня основное внимание приковано к рынку энергоресурсов, а конкретно к нефти и газу. Это важнейшие стратегические ресурсы, которыми каждая страна в мире на сегодняшний день хочет завладеть путем освоения собственных месторождений или заключением долгосрочных контрактов с крупными экспортерами. Основными экспортерами на 2022 год являются Россия, Саудовская Аравия, США, Иран и Ирак.

В связи с наступившими событиями на Украине положение вещей на рынке энергоресурсов начало сильно меняться. По стандартной схеме Россия поставляет нефть в Европу по трубопроводу «Дружба» и танкерами. С начала года Россия экспортировала 5 млн. баррелей в сутки сырой нефти: половина в ЕС, остальное – в Азию. В Европу из 2,5 млн. баррелей – 0,8 млн. через «Дружбу», остальное – через танкеры. В марте Евросоюз ввел санкции против «Роснефти», «Газпром-нефти», «Транснефти», а крупнейшие нефтяные трейдеры Trafigura и Vitol заявили о сокращении закупок российской нефти. По итогу общий объем танкерного экспорта сократился на 15% по сравнению с февралем. С газом картина имеет тот же вектор.

Перед европейскими странами стоял выбор между заключением долгосрочных контрактов на поставки газа и покупками по биржевым ценам. Политика европейского регулятора делала упор на биржевые механизмы ценообразования, что предусматривает волатильность актива на



рынке, которая может привести как к повышению цены, так и к падению цены до рекордно низких уровней. Есть исторический пример, когда в 2020 году цена на нефть упала ниже нуля. В 2022 году ситуация сложилась не в пользу покупателей российского топлива. Газ в Европе активно дорожает на фоне снижения запасов в подземных хранилищах, поведения инвесторов из-за страха прекращения поставок и ответных мер на западные санкции со стороны России в части указа Владимира Путина от 31.03.2022 №172, предусматривающего оплату газа в рублях.

Как утверждают многие источники, после указа контрагенты за газ рассчитываются по следующей схеме: покупатель переводит евро на специальный счет в Газпромбанк, далее эта сумма в иностранной валюте продается на внутреннем рынке за рубли и зачисляется на счет контрагента. Затем со счета списываются рубли и совершается покупка газа. Это приводит к естественному падению биржевого курса иностранной валюты и укреплению рубля.

По итогу введенных западных санкций в Европе и США значительно выросли цены на топливо. Рост цен на топливо спровоцировал рост цен на многие другие товары, так как увеличилась стоимость доставки. Выросли цены на продовольствие, недвижимость, огромное количество убытков у авиакомпаний и туристического сектора. Это является ярким историческим примером современных международных экономических отношений по большей части в торговом аспекте взаимодействия.

Рассмотрим финансово-валютный аспект. После начала военных действий на Украине фондовый рынок России обвалился. Акции российских эмитентов значительно подешевели, индекс Мосбиржи упал на 11,3%. Mastercard заблокировала доступ к своей платежной системе многим финансовым российским институтам из-за введенных санкций. Торги бумагами ряда связанных с Россией компаний на Нью-Йоркской фондовой бирже и на бирже Nasdaq были приостановлены. Это привело к сильному падению стоимости бумаг российских эмитентов и оттоку инвесторов на зарубежных площадках.

Чтобы не допустить еще большего падения цен, Мосбиржа и СПБ биржа были вынуждены приостановить торги в основных режимах торгов и держать рынок в замороженном состоянии достаточно продолжительное время, были отменены утренние торговые сессии на фондовом и срочном рынках. Банк России в рамках поддержки финансовой стабильности разрешил до 1 октября банкам при расчете обязательных нормативов использовать курс валют на 18 февраля этого года. Также финансовые организации до 1 октября получили право отражать в отчетности акции и облигации по рыночной стоимости на 18 февраля 2022 года. Ключевая ставка была поднята до 20% в целях укрепления национального курса. Брокерам запрещено избавлять нерезидентов от российских активов. Вслед



за запретом на продажу ценных бумаг по поручениям нерезидентов ЦБ ввел мораторий и на выплаты в их адрес. Далее последовало предписание брокерам о необходимости списывать повышенную комиссию за покупки валюты физлицами на бирже. Президент России Владимир Путин запретил со 2 марта вывоз из страны иностранной валюты в сумме, превышающей 10 тысяч долларов. Эти меры направлены на поддержание курса рубля и обеспечения необходимой денежной массы валюты внутри страны.

С течением времени часть мер была смягчена, торги возобновились, комиссии за покупку валюты стали ниже, ключевая ставка уменьшилась, в СМИ стали появляться заголовки об отказе от доллара как основной мировой валюты и перевода расчетов в юани.

С уходом многих западных компаний с российского рынка освобождаются места, которые в перспективе будут заняты либо отечественными компаниями, либо азиатскими. Очень вероятен вариант возврата западных компаний на российский рынок, но их количество однозначно не будет тем, которое было до недавнего времени. Если есть спрос, появится и предложение.

Высокопоставленные менеджеры обеих российских бирж работают над локализацией азиатских компаний на фондовом рынке России, что позволит заключать инвесторам больше сделок и получать доход. С экономической точки зрения можно наблюдать разворот на восток, при этом продолжая сотрудничать с западом по разным направлениям. Вектор развития экономических отношений в сторону востока выгоден как партнерам с востока, так и России. Наиболее вероятный сценарий мировой экономики заключается в географическом смещении активности торговых, финансово-валютных и производственных взаимодействий. И если представить картину, как это может выглядеть в будущем, можно вспомнить следующую фразу: «Это не Россия находится между Западом и Востоком. Это Восток и Запад находятся слева и справа от России».

© Волков Г.С., Иващенко Н.С., 2022



УДК 336.71

ПРИНЦИПЫ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Гайдес А.Л., Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В настоящее время рынок банковских услуг достаточно динамично развивается и характеризуется жесткой и растущей конкуренцией. В условиях экономического спада и высокой закредитованности населения банки вынуждены применять маркетинг для совершенствования своей деятельности, повышения эффективности и привлечения новых потенциальных клиентов [1, 2, 3].

На сегодняшний день банкам в России постоянно приходится не только заботиться о ценообразовании своих услуг, но и о повышении качества, об удовлетворении потребительского спроса, зависящего от современных тенденций и технологий. Для этого необходимо знать, какие именно характеристики услуг волнуют потребителей в первую очередь. Ответы на эти немаловажные вопросы может дать только маркетинг [4, 5, 6].

Активное использование и внедрение маркетинговых мероприятий в банковскую деятельность является одним из важнейших инструментов успешного развития и роста современного банковского бизнеса. Весьма унифицированный банковский портфель услуг и жесткое государственное регулирование банковской системы делают маркетинговую деятельность единственным способом борьбы за привлечение клиентов.

Рынок банковских услуг является специфическим по сравнению с другими рынками, отличается особенностями отношений, высоким уровнем государственного регулирования и спецификой банковского продукта, что непосредственно накладывает свой отпечаток на банковский маркетинг. Изначально маркетинг для банков был лишь средством привлечения и стимулирования клиентов, изучения потребительского спроса. В 1950-е годы банки США начали использовать маркетинговые идеи и вводить отделы маркетинга в свою организационную структуру. В западных странах широкое распространение банковский маркетинг получил только к середине 1970-х годов.

На сегодняшний момент банковский маркетинг кардинально изменил свое изначальное предназначение, сейчас это не просто технология, а философия ведения банковского дела, которой должен придерживаться банк для обеспечения своей финансовой устойчивости. Что касается российских банков, то необходимость использования банковского



маркетинга пришла в 1990-х годах в связи с развитием банковского рынка. Но действие на рынке нескольких крупнейших государственных банков, нескольких мелких банков, не предоставляющих условия физическим лицам, и ряда универсальных банков, не имеющих опыта работы в рыночных условиях, не давало маркетингу использоваться в полном объеме. Маркетинговые функции ограничивались рекламой и стимулированием сбыта.

Маркетинг на протяжении долгих лет был на вторых ролях в финансовой сфере и не считался необходимой функцией. Регуляторы банковского рынка контролировали все аспекты деятельности, подавляя тем самым конкуренцию: финансовые операции, изменение долей рынка, денежные поступления, характеристику банковских продуктов и услуг и даже банковские рейтинги.

Дополнительным стимулом развития маркетинга послужило появление на российском банковском рынке западных игроков – АО «Райффайзенбанк», АО «ЮниКредитБанк» и прочих. Изначально банки сражались за клиента только благодаря преимуществам того или иного продукта (повышений процентных ставок по вкладам, отмены комиссии за выдачу кредита). Тем не менее, при приходе иностранных банков начался новый этап конкурентной борьбы с использованием всех маркетинговых инструментов: разработка новых продуктов, развитие каналов сбыта, внедрение новейших информационных технологий, работа над качеством банковского обслуживания.

Банковский маркетинг базируется на следующих основных принципах:

направленность деятельности банка на удовлетворение потребности клиентов, их привлечение и удержание;

комплексность процесса применения маркетинга в банке, предполагающая планирование, анализ, регулирование и контроль;

активное создание инновационных услуг и продуктов банка, обеспечивающих конкурентные преимущества с ориентацией на потребности клиентов и условия денежного рынка, постоянное совершенствование качества банковских продуктов;

осуществление сбора, обработки и анализа маркетинговой информации, деятельности конкурентов, состояния развития банковского сектора в целом, тенденций рынка, денежно-кредитной политики государства;

ведение маркетинговой деятельности в расчете на долгосрочную перспективу присутствия банка на финансовом рынке на основе стратегического планирования;

осуществление приспособления банковских услуг на рынке с одновременным влиянием на него.



Специфика банковского маркетинга обусловлена особенностями банковской услуги, к которой относятся:

1. Абстрактность – означает невозможность материального ощущения услуги. Эффективность банковской услуги, ее выгода и польза являются ключевыми ее характеристиками. Клиент не может увидеть, почувствовать и попробовать услугу на момент ее получения. Грамотная консультация клиентов, правильное продвижение и реклама помогают повысить уровень осязаемости банковских услуг. Например, при продвижении ипотечного кредитования в рекламных материалах широко используется счастливая семья на фоне самого объекта недвижимости.

2. Непостоянство качества банковских услуг – зависимость предоставляемых банком услуг от персонала, сотрудников банка. Необходимость постоянного повышения квалификации персонала, проведения различных тренингов и изучения техники общения и психологии поведения людей является частью корпоративной культуры банка.

3. Несохранимость услуг означает невозможность их складировать как товар, производить впрок и в дальнейшем успешно реализовать все запасы. Поэтому важно заранее планировать мероприятия банка в период пикового спроса.

4. Взаимосвязь с деньгами – это зависимость банковских услуг от состояния экономики, денежного обращения и валютного рынка. При разработке маркетинговых стратегий банки должны учитывать макроэкономическую ситуацию, общее положение на денежном рынке, прогнозировать изменение потребительского спроса в соответствии с ситуацией на рынке.

5. Договорной характер обслуживания предполагает заключение между клиентом и банком гражданско-правового договора при оказании услуг. Маркетинговая деятельность здесь несет образовательный характер, с разъяснением потребителям содержания банковских услуг.

6. Неотделимость услуги от источника – традиционно банковские услуги оказывают непосредственно работники банка. Также источником банковских услуг могут быть и банковское оборудование (банкоматы), программные продукты (мобильные приложения). Все же, для получения большинства банковских услуг необходим персональный контакт. Поэтому банк должен выстроить свои отношения с потребителем так, чтобы у него сформировалось положительное мнение о банке.

7. Вторичность удовлетворяемых потребностей – получение банковской услуги клиентом не является первопричиной его цели, а является лишь производными от личных или производственных потребностей. Например, при получении автокредита в банке самоцелью клиента не является услуга автокредитования, первой потребностью здесь



выступает приобретение нового автомобиля. Это усложняет задачу при продвижении банковских услуг на рынок и представлении их потребителям, требует больших усилий.

8. Протяженность обслуживания во времени – зачастую банковская услуга не оказывается однократным актом. Клиенты при обращении в банк (открытие вклада, получение кредита) вступают с банком в продолжительную связь. Службе маркетинга необходимо сформировать благоприятное мнение у клиента на протяжении всего срока обслуживания (интерьер, обстановка в офисах, оформление информационных стендов, рекламные материалы и прочее).

Все эти перечисленные свойства банковской услуги непосредственно влияют на специфические особенности банковского маркетинга. Сложившаяся ситуация в России постоянно побуждает банки совершенствовать свою маркетинговую деятельность: изучать рынок, потребности, запросы клиентов, работать над качеством предоставляемых услуг, бороться за каждого клиента, расширять ассортимент продуктов. Исходя из возможностей российских банков и требований мирового финансового рынка, банки стремятся расширять ассортимент своих продуктов и услуг. В банковскую маркетинговую деятельность сейчас входит не только изучение запросов и желаний клиентов, но и воздействие на них, внедрение банковских инноваций.

Итак, целью деятельности каждого банка, всех его служб является увеличение прибыли, расширение доли рынка, привлечение новых клиентов, поэтому под влиянием резко усиливающейся конкуренции значение маркетинговой деятельности банка неуклонно растет. Внедрение маркетинга в банковскую деятельность помогает решать рыночные задачи комплексно, то есть в единой системе. Проблема маркетинга в российских банках заключается в том, что становление банковской системы произошло не так давно, как в Европе, где банки существуют уже сотни лет. Построение маркетинговой «философии» в российских банках только начинается, ведь в плановой экономике не требовалось применение маркетингового инструментария. Специфика банковского маркетинга во многом обусловлена не только свойствами банковских услуг, но и условиями денежного рынка.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е., Полетавкина Г.В. К вопросу о продвижении банковских услуг на финансовом рынке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» - 2020. - с. 269-274.



2. Kolesnikov A.V., Zernova L.E., Degtyareva V.V., Panko Yu.V., Sigidov Yu.I. GLOBAL TRENDS OF THE DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT // Опцион - 2020.-Т.36. -№ S26.- с. 523-540.

3. Семко Д.Д., Зернова Л.Е. Изучение спроса на банковские продукты для физических лиц //Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» - 2020 – с.45-48.

4. Зернова Л.Е. Анализ способов продвижения розничных банковских услуг // Экономические исследования и разработки – 2020 - №4 –с.71-78.

5. Семко Д.Д., Зернова Л.Е. ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ИХ РОЛЬ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА РЫНОК // Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный инженер-2020) - М.- 2020. - с. 123-127.

6. Кащеев О.В., Зернова Л.Е., Полетавкина Г.В. ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМЫ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ - ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. - 2020. - № 5 (389). - с. 5-10.

© Гайдес А.Л., Зернова Л.Е., 2022

УДК 34.03

**К ВОПРОСУ ОБ УСТАНОВЛЕНИИ ЗАПРЕТОВ И ОГРАНИЧЕНИЙ
ПРОВЕДЕНИЯ ОХОТЫ
В СВЯЗИ С ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕМ
НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ
ИЗ-ЗА РОСТА ИНФЕКЦИОННЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ
СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ**

Галкин К.Г., Редикульцева Е.Н.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Вятский государственный университет», Киров

Согласно части 1 статьи 9 Конституции Российской Федерации [1], земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Буквальное толкование данной нормы позволяет сделать вывод о том, что народам, проживающим на территории того или иного субъекта РФ, должны быть гарантированы



охрана и использование земли и других природных ресурсов как естественного богатства, ценности (достояния) всенародного значения. Следовательно, Российская Федерация и ее субъекты, исходя из ст. 9 Конституции во взаимосвязи с ее ст. 71 и 72, несут обязанность по охране и обеспечению использования земли и других природных ресурсов как основы жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующих территориях [2]. Нестандартные ситуации, в частности, связанные с предупреждением неблагоприятной эпидемиологической обстановки из-за роста инфекционных заболеваний среди населения должны сопровождаться обоснованными ограничительными мерами в отношении, например, проведения охоты.

Реализация данного положения сталкивается с необходимостью устранения правовой коллизии в рамках норм фаунистического законодательства и законодательства об охоте по вопросу установления запретов в связи с предупреждением неблагоприятной эпидемиологической обстановки из-за роста инфекционных заболеваний среди населения в федеральном законодательстве.

Пандемия 2020 года определила разные подходы к реализации нормативно-правовых предписаний. Так, Указами Президента РФ была выражена важная административная обязывающая норма о создании «особого порядка передвижения на соответствующей территории лиц и транспортных средств» [3]. Письмом Минприроды от 30.03.2020 было рекомендовано органам субъектов ввести ограничения посредством запрета весеннего сезона охоты, учитывая при этом интересы охотпользователей [4].

Субъекты Российской Федерации на применения ограничительных механизмов прореагировали по-разному. Так, в Самарской области был введён запрет на водоплавающую и боровую дичь вплоть до 4 мая 2020 года. Стоит отметить, что в нормативно-правовой базе своего регионального постановления [5] Самарская область ссылается на основополагающие федеральные законы, такие как федеральный закон «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», а также на федеральный закон «О животном мире». Помимо прочего, самарский законодатель также вписывает вышеуказанное письмо Минприроды, на наш взгляд, для придания нормативно-правовому акту значения следования федеральному законодательству.

В республике Татарстан в приказе Комитета по биологическим ресурсам [6], была выражена общая формулировка «мероприятия, связанные с весенней охотой», а также устанавливались факультативные ограничения в виде приостановления следующих действий: приём заявлений на получение разрешения на добычу охотничьих ресурсов,



непосредственно сама выдача разрешений и запрет на оказание услуг в сфере охотничьего хозяйства. Интересна и нормативно-правовая база представленного документа: орган государственной власти не ссылается на фаунистическое законодательство, а, в основном, указывает только те нормативно-правовые акты, которые непосредственно связаны с угрозой коронавирусной инфекции – это Поручение Правительства РФ от 26.03.2020 [7], описывающее возникшую ситуацию на мировой арене, а также принятое в субъекте Постановление Кабинета Министров республики Татарстан от 19.03. 2020 года № 208 [8]. Таким образом, на основании вышеприведённого анализа можно сделать вывод о том, что опыт юридической техники Татарстана – это большой шаг в сторону «карантинного законодательства», чем в сторону фаунистического.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в ситуации распространения коронавирусной инфекции многие субъекты пользовались общими формулировками по закрытию охоты, не углубляясь при этом в природоресурсное и фаунистическое законодательство.

Однако, несмотря на многочисленные запреты, всё-таки в данный период имела место быть и противоположная тенденция в сфере охоты и охотничьих хозяйств – ряд субъектов разрешили проведение весеннего охотничьего сезона на своей территории. Для анализа обратимся к законодательному опыту субъектов Северо-Западного округа. Так, в нормативно-правовые акты, а именно в Указ Главы Республики Коми от 15 марта 2020 г. № 16 «О ведении режима повышенной готовности» и Указ Главы Республики Коми от 29 августа 2012 г. № 106 «Об определении видов разрешенной охоты и параметров осуществления охоты в охотничьих угодьях на территории Республики Коми, за исключением особо охраняемых природных территорий федерального значения» были внесены, определяющие и стратегические решения, которые позволили местным охотпользователям оказывать услуги в сфере охоты, а также осуществлять доступ в охотничьи угодья региона всем гражданам, проживающим на территории Республики Коми, фактически, был установлен режим «охоты для своих» [9]. Причём, в Указе нет нормативно-правового обоснования, ссылающегося на фаунистическое и законодательство по противодействию коронавирусной инфекции. Архангельская область последовала похожему примеру [10].

Вообще важным замечанием является тот факт, что, как правило, более благосклонно к открытию весеннего сезона охоты отнеслись, в основном, северные регионы нашей страны. Вероятно, это связано с тем, что на территории рассматриваемых субъектов проживают малочисленные народы Севера, у которых охота – не что иное, как средство существования, причём, закреплённое на уровне Конституции. Также отметим, что органы исполнительной власти архангелогородцев, в частности, Губернатор



данного субъекта в нормативно-правовой базе использовал исключительно федеральное законодательство, направленное на защиту граждан от коронавирусной инфекции, сославшись на Федеральный закон «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» [11], а также на Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».

Интересна практика Кировской области. В начале изучения представленного вопроса необходимо отметить и понять его предысторию: так, после издания письма Минприроды России от 30.03.2020, Кировская область, как и многие другие регионы, организовала заседание оперативного штаба при Правительстве Кировской области по предупреждению распространения коронавирусной инфекции, вызванной 2019-nCoV [12]. В процессе обсуждения вопросов в его работе принимали участие Губернатор, Председатель Правительства и члены Правительства Кировской области, руководители областных органов исполнительной власти, руководители и представители правоохранительных органов и прокуратуры Кировской области, руководитель Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Кировской области, другие уполномоченные лица. Итоговым решением заседания штаба было принятие полного запрета введения охоты на территории Кировской области. В продолжение хотелось бы также обратить внимание на юридическую технику Указа Губернатора от 17.04.2020 года [13]. Так, в п.1 представленного акта закреплена общая формулировка – «Запретить весеннюю охоту на территории Кировской области». Исходя из представленного факта, можно отметить, что руководство региона полностью последовало тенденции, исходящей от Министерства природы Российской Федерации в уже упоминаемом нами письме, не указывая виды запрещённой (разрешённой) охоты и информации по приостановлению действий по выдаче разрешений на охоту и т.п. Помимо прочего, в Указе прослеживается ссылка на ст. 6 ФЗ «О животном мире» [14], а также на ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», что свидетельствует о коллаборации как норм фаунистического законодательства, так и норм, относящихся к введению чрезвычайного положения на территории Кировской области. Однако, обращаясь к выводам, приведённым выше, на наш взгляд, решение на введение запрета Кировской области было отнюдь непопулярным, как и в других субъектах Российской Федерации.

Таким образом, практика установления запретов ограничений различна. Причинами явились объективные, иногда субъективные факторы. Необходимо отметить, что случаи оспаривания непопулярных решений органов исполнительной власти субъектов имели место быть [15]. Вместе с



тем следует подчеркнуть, что указанные ограничения охоты не имели необходимых правовых и научных обоснований, не была проведена требуемая разъяснительная работа с населением, что вызвало недовольство охотничьих сообществ [16]. Слабая правовая проработка ситуации очевидна. Большинство органов государственной власти субъектов, издавая свои региональные нормативно-правовые акты по вопросу закрытия весенней охоты, ссылались на статью 21 Федерального закона «О животном мире» и статью 22 Федерального закона «...», где перечислены основные ограничения, применяющиеся в случае приостановления или запрета пользования животным миром и охоты. Однако в указанных статьях отсутствует норма, позволяющая вводить субъектам Российской Федерации запрет на использование представленных ресурсов с целью недопущения распространения инфекции среди населения, не представляющей опасности для животного мира. Схожие изменения отсутствуют и в статье 22 Федерального закона «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», где представлена система запретов, вводимых в охотничьих хозяйствах. Решением проблемы будет внесение изменения в фаунистическое законодательство в части дополнения перечня оснований для ограничения охоты.

Список использованных источников:

1. Конституции Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Собрание законодательства РФ.04.08.2014. №31. ст. 4398.
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 07.06.2000 N 10-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Конституции Республики Алтай и Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»//СПС КонсультантПлюс.
3. Указ Президента Российской Федерации от 25.03.2020 № 206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней» //СПС КонсультантПлюс; Указ Президента РФ от 02.04.2020 г. № 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)»//СПС КонсультантПлюс
4. Письмо Минприроды России от 30.03.2020 N 01-16-53/8137 «О закрытии весенней охоты» //СПС КонсультантПлюс.
5. Постановление Правительства Самарской области от 08.04.2020 №229 «Об установлении запрета на осуществление любительской и спортивной охоты на боровую и водоплавающую дичь в весенний период



на территории охотничьих угодий Самарской области» //СПС КонсультантПлюс.

6. Приказ Государственного комитета республики Татарстан по биологическим ресурсам от 31.03.2020 года №89-од «О мерах по предотвращению распространения новой коронавирусной инфекции»//СПС КонсультантПлюс.

7. Поручение Правительства РФ от 26.03.2020 "О решениях по итогам заседания президиума Координационного совета при Правительстве Российской Федерации по борьбе с распространением новой коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации.

8. Постановление Кабинета Министров республики Татарстан от 19.03. 2020 года № 208 «О мерах по предотвращению распространения в Республике Татарстан новой коронавирусной инфекции» // Официальный портал правовой информации республики Татарстан. URL: https://pravo.tatarstan.ru/nra_kabmin/post/?nra_id=549726 (дата обращения: 17.01.2022).

9. Указ Главы Республики Коми от 24.04.2020 г. № 34 «О внесении изменения в Указ Главы Республики Коми от 29 августа 2012 г. № 106 «Об определении видов разрешенной охоты и параметров осуществления охоты в охотничьих угодьях на территории Республики Коми, за исключением особо охраняемых природных территорий федерального значения»// Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/1100202004290006?index=0&rangeSize=1> (дата обращения: 18.01.2022).

10. Указ Губернатора Архангельской области от 13.04.2020 № 50-у "О внесении изменений в указ Губернатора Архангельской области от 17 марта 2020 года № 28-у" // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/2900202004140001?index=1&rangeSize=1> (дата обращения: 18.01.2022).

11. Федеральный закон "О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера" от 21.12.1994 N 68-ФЗ// СПС КонсультантПлюс.

12. Вопросы и ответы о запрете весенней охоты 2020 года в Кировской области // Управление охраны и использования животного мира министерства охраны окружающей среды Кировской области [Электронный ресурс]. URL: <https://ohotnadzor.kirovreg.ru/press-center/news/questions-and-answers-on-the-ban-of-spring-hunting-2020-in-the-kirovregion> (дата обращения: 19.01.2022).

13. Указ Губернатора Кировской области от 17.04.2020 № 58 "О запрете весенней охоты на территории Кировской области в 2020 году"//



Информационно-правовая база данных РФ. URL: <https://ipbd.ru/doc/4300202004200003/> (дата обращения: 19.01.2022).

14. Федеральный закон от 24 апреля 1995 г. N 52-ФЗ "О животном мире" // СПС КонсультантПлюс.

15. Решение № 3А-1320/2020 3А-1320/2020~М-309/2020 М-309/2020 от 9 июня 2020 г. по делу № 3А-1320/2020 // Судебные и нормативные акты РФ. URL: <https://sudact.ru/regular/doc/byroeXIJg2U5/> (дата обращения: 20.01.2022).

16. Владимирское общество охотников обращается к губернатору и Президенту РОРС // Охотники.ру. URL: <https://www.ohotniki.ru/hunting/societys/societys/article/2020/04/13/656463-vdadamirskoe-obschestvo-ohotnikov-obraschaetsya-k-gubernatoru-i-prezidentu-rors.html> (дата обращения: 21.01.2022); Омские охотники просят не закрывать весеннюю охоту // Охотники.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ohotniki.ru/hunting/societys/societys/article/2020/04/14/656474-omskie-ohotniki-prosyat-ne-zakryivat-vesennyuyu-ohotu.html> (дата обращения: 21.01.2022).

© Галкин К.Г., Редикульцева Е.Н., 2022

УДК 338.43

АНАЛИЗ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МОЛОКА В РОССИИ

Галкина Е.Г.

*Государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования Ленинградской области «Ленинградский государственный
университет имени А.С. Пушкина», Санкт-Петербург, г. Пушкин*

По итогам 2021 года на рынке сельскохозяйственных производителей происходит замедление темпов прироста производства сырого молока, вследствие чего вопрос о продовольственной безопасности в отношении самообеспеченности населения России молоком и молочной продукцией остаётся открытым. В связи с этим в данной статье будет проведён анализ факторов, влияющих на величину предложения товарного молока с целью выявления причин неэластичного предложения молока сельскохозяйственными производителями в России. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: выявить зависимость объёма предложения сырого молока от операционной себестоимости; сопоставить предложение сырого молока с выручкой от реализации; определить факторы, влияющие на эластичность предложения. Объектами исследования являются рынок сырого молока в России и



факторы, влияющие на его состояние и развитие, предмет исследования – эластичность предложения.

При подготовке исследования была использована официальная статистика Федеральной службы государственной статистики, Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) и Национального союза производителей молока. Методами исследования явились: поиск статистических данных, диагностика отраслевых показателей деятельности сельскохозяйственных производителей молока в России, изучение факторов, влияющих на развитие рынка сырого молока, подбор методов решения проблемной ситуации на молочном рынке.

На протяжении 5 лет с 2017 по 2021 годы объём предложения непрерывно увеличивался, однако происходило снижение темпов наращивания сырого молока в последние 3 года (табл. 1). Наименьший прирост за рассматриваемый период произошёл в 2018 году и составил 2,4%, а наибольший – в 2019 году, 4,7%. За 5 лет по отношению к 2017 году объём предложения сырого молока сельскохозяйственными производителями вырос на 2,7 млн. т, то есть 12,9%. Данный показатель демонстрирует слабое развитие молочной отрасли в России [1].

Таблица 1 – Предложение товарного молока в России

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021
Предложение, млн. т	21,0	21,5	22,5	23,5	23,7
Прирост, %	-	2,4	4,7	4,4	0,9

Для того, чтобы определить, почему сложилась определённая тенденция предложения, необходимо разобраться, от чего зависит процесс производства сырого молока. Для этого проведём анализ динамики себестоимости производства товарного молока.

На операционную себестоимость молока (RMCI) значительное влияние оказывают такие базовые статьи, как стоимость корма, прочих потребляемых ресурсов (электроэнергия, дизельное топливо, минеральные удобрения), макроэкономические факторы (уровень оплаты труда, инфляция, бивалютная корзина). Повышение себестоимости производства сырого молока стало основной причиной замедления развития сырьевого сектора. Начиная с 2018 года, индекс себестоимости сырого молока увеличивается (рис. 1). Существенный рост операционной себестоимости молока произошёл в январе 2021 года и составил 22,6%. За 5 лет по отношению к 2017 году индекс себестоимости сырого молока достиг 137% [1].



Динамика индекса операционной себестоимости молока в России
(по отношению к январю 2017 года)



Рисунок 1 – Динамика индекса операционной себестоимости молока в России

Сопоставляя темпы прироста предложения сырого молока и индекса операционной себестоимости, можно увидеть зависимость сравниваемых показателей. При увеличении индекса операционной себестоимости молока на 0,9% в 2020 году, темп наращивания объёма предложения сельскохозяйственными производителями снижается на 0,3% (4,4-4,7%), а при внушительном увеличении себестоимости на 22,6% в 2021 году показатель прироста предложения сокращается на 3,5% (0,9-4,4%). Итак, операционная себестоимость оказывает значительное влияние на способность сельских хозяйств произвести и предложить к продаже молоко, а именно наблюдается следующая корреляция: при увеличении индекса RMCИ темп прироста предложения снижается.

Желание сельскохозяйственных производителей изготавливать молоко непосредственно стимулируется уровнем возможных цен на их продукцию. В 2018 году средняя цена по России на сырое молоко снизилась на 6,7% (табл. 2). Наиболее резкий прирост закупочных цен на молоко последовал в 2019 году сразу же после падения цен и составил 8,8%, однако далее следует сдержанная динамика повышения цен [2].

Таблица 2 – Закупочные цены товарного молока в среднем по России

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021
Цена за тонну, руб.	24487,0	22855,0	24875,0	25861,0	27451,0
Прирост, %	-	-6,7	8,8	4,0	6,1

Определить, как закупочные цены на молоко воздействуют на величину предложения продукта сельскохозяйственными производителями, можно с помощью расчёта коэффициента эластичности по цене (1), который вычисляется как отношение изменения объёма предложения, выраженного в процентах, к изменению цены, выраженному в процентах: $E_s = \left| \frac{\Delta Q}{\Delta P} \right| = \left| \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0} \right|$ (1), где E_s – коэффициент эластичности по цене; ΔQ и ΔP – изменение объёма предложения и изменение цены соответственно; Q_1 и P_1 – конечные объём предложения и цена соответственно; Q_0 , P_0 – первоначальные объём предложения и цена соответственно.

В 2019 и 2021 годах процентное изменение предложения меньше процентного изменения цены (табл. 3), то есть предложение незначительно реагирует на изменение цены сырого молока, следовательно, предложение



по цене можно считать неэластичным (меньше 1) несмотря на то, что процентное увеличение цен было гораздо выше, чем в 2020 году. Из чего следует, что сельскохозяйственные производители молока не успевали в полной мере отреагировать на изменение цен, им не хватало времени для того, чтобы изменить объём производства, так что предложение оказалось неэластичным. В 2020 году объём предложения изменяется в большей пропорции, чем цены, наблюдается большая эластичность (больше 1), хотя прирост цены на сырое молоко по сравнению с предыдущим годом сократился в 2 раза. Данная реакция сельскохозяйственных производителей молока могла быть вызвана тем, что производимая ими продукция является скоропортящейся, и независимо от установленной закупочной цены на молоко весь произведённый объём необходимо реализовать. В этом случае издержки производства слабо сказывались на принятии производителями решения о продаже сырого молока по цене, оказавшейся ниже их ожиданий. По этой же причине в 2018 году, несмотря на низкий прирост объёма производства сырого молока, предложение сдержано реагирует на уменьшение закупочной цены на молоко и остаётся неэластичным.

Таблица 3 – Коэффициент эластичности по цене товарного молока в России

Показатели	2018	2019	2020	2021
Прирост предложения, %	2,4	4,7	4,4	0,9
Прирост цены, %	- 6,7	8,8	4,0	6,1
Эластичность	0,4	0,5	1,1	0,1

Говоря об эластичности предложения, стоит учитывать, что рассматриваемые изменения происходят в кратчайший рыночный период, и, следовательно, время представляет собой один из факторов эластичности. Прежде чем предложение сельскохозяйственных производителей молока полностью приспособится к новому уровню цен на сырое молоко, понадобится целый сельскохозяйственный сезон, а так как в молочной отрасли присутствует непредвидимая волатильность, производители сырого молока не успевают использовать свои мощности эффективно. Также краткосрочный период и низкие цены не позволяют увеличивать производственные мощности (расширять племенную продукцию, провести ветеринарно-санитарные мероприятия), следовательно, объём предложения увеличивается лишь за счёт внедрения более интенсивных методов надоев.

Другим решающим фактором, как уже было выяснено ранее, определяющим объём производства, стала операционная себестоимость молока. Существенное удорожание кормовой базы вынуждало сельскохозяйственных производителей экономить на кормах и минеральных удобрениях, что привело к снижению молочной продуктивности коров и замедлению роста объёмов производства сырого молока.

Сопоставляя два этих фактора, можно обусловить причину принятия сельскохозяйственными производителями молока решения о производстве



определённого количества продукции, то есть вычислить выручку, которую получили сельскохозяйственные производители молока, от реализации продукции (табл. 4) путём перемножения объёма произведённого молока на закупочную цену. Неблагоприятным временем для сельскохозяйственных производителей молока стал 2018 год, так как была получена самая низкая выручка от реализации за весь рассматриваемый промежуток времени, а также её величина уменьшилась более чем на 4% по сравнению с предыдущим годом. С 2019 по 2021 годы выручка увеличивалась, однако темпы прироста снижались.

Таблица 4 – Выручка производителей товарного молока в России

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021
Выручка, млрд руб.	514,2	491,4	559,7	607,7	650,6
Прирост выручки, %	-	-4,4	13,9	8,6	7,1

Проводя сравнительный анализ темпов прироста выручки и темпов прироста индекса операционной себестоимости молока, можно сделать вывод о том, что только в 2020 году присутствует рост валовой прибыли, так как прирост выручки от реализации сырого молока превышает прирост операционной себестоимости молока. В 2018 году темп снижения выручки значительно превышает темп снижения себестоимости, что приводит к существенному снижению роста прибыли от продаж. В 2019 и 2021 годах темпы прироста выручки ниже темпов прироста себестоимости, следовательно, рост валовой прибыли остаётся незначительным для сельскохозяйственных производителей молока.

Среди прочих факторов, оказывающих влияние на неэластичность предложения сырого молока, называют низкую инвестиционную привлекательность отрасли. Так, например, с точки зрения окупаемости производство сырого молока уступает другим видам животноводства в России по причине длинного инвестиционного цикла. Молочная отрасль также сталкивается с низким уровнем прироста предложения сырого молока за счёт естественной сезонности производства, а также из-за климатических особенностей (наводнения и засухи).

На протяжении изучаемого периода деятельность государства также можно отнести к факторам, влияющим на величину предложения сырого молока, так как в России осуществляется программа государственной поддержки сельскохозяйственных производителей молока. При соотнесении таких показателей как уровень субсидий и величина предложения сырого молока можно заметить, что предложение слабо реагирует на уровень государственной поддержки, несмотря на то что за счёт средств федерального бюджета оказывается поддержка операционной доходности и инвестиционной активности в молочной отрасли. Так, например, при умеренном приросте государственной поддержки в 2018 и 2020 годах, прирост производства сырого молока остаётся незначительным, а при существенной величине, выделенных государством средств на корма,



в 2021 году темп прироста предложения становится ниже 1% (рис. 2), что обуславливается резким ростом операционной себестоимости молока. Для 2019 года характерна обратная ситуация, то есть при минимальном за весь рассматриваемый период приросте государственной поддержки наблюдается максимальный прирост предложения сырого молока. Трансформирующаяся конъюнктура молочного рынка требует дальнейшего развития мер и направлений государственной поддержки [1].



Рисунок 2 – Темпы прироста предложения товарного молока в России и динамика государственной поддержки молочной отрасли

Результаты изучения материала показали, что главными факторами, определяющими неэластичность предложения молочных ферм, являются операционная себестоимость производства молока, рост индекса которой повлиял на объём предложения в 2019 и 2021 годах, низкая выручка в 2018 и 2021 и короткий временной период.

Для повышения эластичности предложения молока сельскохозяйственными производителями необходимо снизить влияние факторов, которые оказывают негативное воздействие на данную величину. В сложившейся ситуации следует учитывать, что все применяемые мероприятия будут рассчитаны на долгосрочный период, где все ресурсы становятся переменными.

Итак, для того, чтобы повысить уровень эластичности предложения сырого молока требуется минимизировать удельные издержки путём масштабирования производства, а также увеличить объём продаж для роста выручки. Исходя из этого, последовательное увеличение числа производственных мощностей будет способствовать экономии за счёт масштабов деятельности. В противном случае, при малых объёмах производства сырого молока производственный процесс можно определить как неэффективный и дорогой, так как имеющиеся у сельскохозяйственных производителей мощности оказываются недогруженными.

Для решения данной проблемы сельскохозяйственным производителям достаточно внедрить более совершенные автоматизированные системы (роботизированное доение с режимами учёта потребностей животных на каждом этапе осуществления ими физиологических функций (молокообразование, потребление кормов,



отдых), автоматические роботы для кормления скота), что возможно сделать за счёт средств федерального бюджета, выделяемых государством на поддержку производства. Применение современного оборудования улучшит качество продукции, позволит оптимально использовать производственные ресурсы, то есть повысит средний удой на корову, а также способствует оптимизации численности работников и сократит расходы на оплату труда.

Список использованных источников:

1. Milknews [Электронный ресурс] / Развитие молочной индустрии России в 2021 году: два года в условиях пандемии. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://milknews.ru/>

2. Росстат [Электронный ресурс] / Средние цены производителей сельскохозяйственной продукции по Российской Федерации. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/cena_sx.xlsx

© Галкина Е.Г., 2022

УДК 336.71

**РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА
В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Галяткин С.А., Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Многоуровневая система корпоративного управления создает проблемы при обмене данными, увеличивая допустимость принятия различными звеньями решений, не соответствующих друг-другу. В итоге возникновения таких отклонений руководству становится чрезвычайно сложно контролировать администрацию, что приводит к возрастанию риска ошибок и злоупотреблений со стороны работников в банке. Руководство коммерческого банка организует и внедряет политику и процедуры для повседневной деятельности, однако сотрудники организации могут иногда их не до конца осознавать или же не всегда их выполнять по многочисленным причинам. При этом руководители не обладают достаточным временем для отслеживания исполнения или же не владеют специфическими средствами для такого контроля, следовательно, не могут своевременно обнаружить существующие несоответствия.

В настоящее время одним из важнейших способов корпоративного управления, содействующим решению вопросов оценки качества, безопасности управления, а также состояния внутреннего контроля в банке является внутренний аудит [1-6]. Внутренний аудит призван предоставлять



информацию высшему звену управления организацией о ее финансовой деятельности, тем самым содействуя созданию эффективной системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета, препятствуя формированию нарушений и подтверждая достоверность отчетов ее отдельных структур.

Ряд специалистов, рассматривая современные направления развития внутреннего аудита, указывают на повышение его уровня, способность трансформироваться от сугубо контрольных процедур к внутреннему аудиту, анализирующему оценку риска отдельных операций и всей финансовой деятельности в целом. Эта трансформация вызвана изменчивостью среды бизнеса, а также ростом рисков более широкого спектра. В таких условиях Советы директоров крупнейших коммерческих банков в большей степени заинтересованы в рисках, имеющих существенное значение для бизнес-процессов, нежели чем в ревизионных процедурах.

Само руководство банка не всегда может справедливо оценить риски проектов и процессов по простой причине личных финансовых потерь при наличии провалов. Поэтому собственники ожидают от внутренних аудиторов независимой оценки рисков, а также активного участия в процессе управления ими. Однако при этом возникает угроза совпадения функций риск-менеджмента и внутреннего аудита. Для этого необходимо четко различать и разделить функции обеих служб банка (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение функций и полномочий служб внутреннего аудита и риск-менеджмента в коммерческих банках

Показатели	Внутренний аудит	Риск-менеджмент
Цель	Оценка рисков и высокоэффективное управление ими	
Основные функции	<ul style="list-style-type: none"> • выявление риска в ходе внутреннего аудита • оценки качества риск-менеджмента • оценка принятия решений по риск-менеджменту • оценка действенности мер по минимизации рисков • рекомендации по совершенствованию риск – менеджмента 	<ul style="list-style-type: none"> • выявление риска и мониторинг его наступления • выявления причин и последствий наступления риска • формирование стратегий по уменьшению этих последствий • реализация мероприятий по минимизации рисков
Способы оценки рисков	Выявление основных причин наступлению риска	Прогнозирование и анализ наступления риска
Подчиненность	Аудиторскому Комитету / Совету директоров банка	Исполнительному руководству

При этом нужно понимать, что внутренний аудит в организациях не отвечает за построение системы риск-менеджмента, в том числе за разработку стратегий и принятия решений в этой области, так как вышеперечисленное является функциями риск-менеджмента. Для того чтобы выявить взаимодействие внутреннего аудита коммерческого банка и корпоративного управления, необходимо отметить, что последнее представляет собой одну целостную систему стратегического и тактического управления, строящуюся на основных принципах, среди которых важнейшими являются прозрачность, подотчетность и репутация банка на рынке.



Главной опорой рыночного мониторинга в данных условиях является полное предоставление информации о кредитной организации. Для этих целей система корпоративного управления обязана предоставлять своевременное и детальное раскрытие информации по ключевым аспектам финансового состояния и результатов деятельности банка. Только при следовании основным базовым принципам корпоративного управления можно гарантировать финансовую устойчивость и привлекательность организации для инвестиций. Несмотря на то, что само по себе корпоративное управление не является сферой, приносящей прибыль, благоприятствование его принципам и руководство ими привлекает потенциальных вкладчиков.

Продуктивное корпоративное управление каждого коммерческого банка строится на взаимодействии четырех сторон: Совета директоров, исполнительного руководства, внешнего аудита и внутреннего аудита. Каждая из них обладает своими функциями и задачами. Совет директоров разрабатывает стратегии и строит политику банка, определяет методы контроля за деятельностью исполнительного руководства. Исполнительное же руководство в свою очередь является ответственным за выполнение данных стратегий, повседневное управление банком, а также выполнение разработанных бизнес-планов. Внешние аудиторы предоставляют независимую оценку финансовой отчетности коммерческого банка.

Внутренние аудиторы, являясь составной частью этой цепочки, играют ключевую роль в страховании успешного корпоративного управления, предоставляя своевременную и достоверную информацию Совету директоров о состоянии дел внутри банка и рисках, оценивая деятельность исполнительного руководства и проверяя степень достижения организацией поставленных целей.

Эффективный внутренний контроль, наряду с созданием служб внутреннего аудита, требует наличие контрольно-ревизионной комиссии. При высоком уровне корпоративного управления эти два структурных подразделения могут уживаться и взаимодействовать друг с другом, при этом решая определенные задачи и выполняя заранее выделенные функции. В рамках одной организации, контрольно-ревизионная комиссия может выявлять ошибки и мошенничества, тем самым выполняя сугубо контрольную функцию, а внутренний аудит будет направлен на обеспечение эффективности деятельности банка.

Таким образом, внутренний аудит является одним из важнейших инструментов корпоративного управления. При нынешней нестабильной экономике имеются благоприятные условия для демонстрации им широкого спектра своих возможностей и доказательств значимости в финансовой деятельности коммерческого банка.

Список использованных источников:





1. Ерохин Е.С., Зернова Л.Е. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАЦИИ // Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием промышленности» III Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук».- 2021. - с. 17-22.

2. Зернова Л.Е. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ ОПЕРАЦИЯМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Актуальные проблемы современности: наука и общество. - 2020. - № 1 (26). - с. 37-40.

3. Зернова Л.Е. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ ОПЕРАЦИЯМИ И РИСКАМИ // Вектор экономики-2020. - № 2 (44). - с. 20.

4. Зернова Л.Е. УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ // Вектор экономики. - 2019. - № 5 (35). - с. 114.

5. Мавряшина О.Ю., Зернова Л.Е. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ О СУЩНОСТИ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2018). -. 2018. - с. 84-86.

6. Зернова Л.Е., Караман А.И. РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ // Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» -. 2017.- с. 60-62.

© Галяткин С.А., Зернова Л.Е., 2022



УДК 338.2: 338.4

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гараев О.Р.

*Среднерусский институт управления – филиал
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Орел*

Трансформация экономических процессов на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований привела к проявлению новых проблематик в разрезе регионального развития. Данный аспект регламентирует не только снижение показательной базы экономики субъектов Российской Федерации, но и отсутствие действенных инструментов в области стабилизации и развития регионов в соответствии с текущими условиями. Инструментарий регионального экономического развития продуцирован наличием эффективных и результативных средств по реализации экономической политики в контексте текущего состояния и стратегического планирования территорий. На сегодняшний день инструментарий регионального экономического развития обусловлен аспектом имплицитирования программ на региональном и федеральном уровне, что в свою очередь, концентрирует социально-экономические системы субъектов Российской Федерации на функционировании в границах бюджетных ограничений. Выделенный подход является недостаточно верным. Во-первых, процесс регионального экономического развития основан на имеющихся в распоряжении субъекта Российской Федерации бюджетных ресурсах. Во-вторых, региональное экономическое развитие сопряжено с отслеживанием показательной базы в контексте данных, предоставляемых Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации. В-третьих, большинство субъектов Российской Федерации в разрезе пространственной классификации характеризует регионы как территории депрессивного типа. В-четвертых, исследования в области регионального экономического развития проводятся на основе выявления общих проблем, отрицая значимость специфических проблематик. Тем самым, процесс регионального экономического развития сводится к рамочным решениям, которые не всегда является эффективным при построении социально-экономической политики субъектов Российской Федерации.

Рассматривая выделенные характеристики в разрезе региональной экономики, стоит отметить, устаревание подходов и инструментов,



направленных на синергию эффектов от регионального экономического развития. Данное условие не позволяет сфокусировать внимание на применении инструментария, позволяющего проанализировать текущее состояние субъекта Российской Федерации. Для решения данной проблематики предлагаем провести исследование инструментов регионального экономического развития в разрезе анализа текущей деятельности субъекта Российской Федерации.

Итак, рассмотрим инструментарий регионального экономического развития, который может быть применен в анализе текущей деятельности субъекта Российской Федерации (рис. 1).

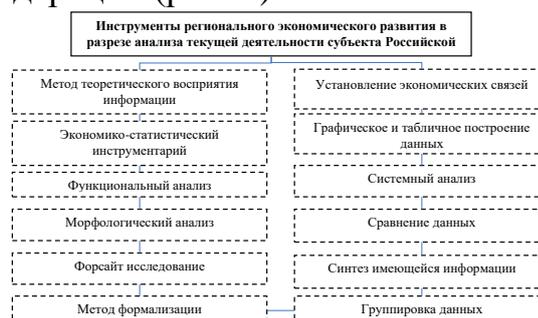


Рисунок 1 – Инструменты регионального экономического развития в разрезе анализа текущей деятельности субъекта Российской Федерации

Первым инструментарием выступает метод теоретического восприятия информации. Метод теоретического восприятия информации – это простейшее средство исследования, которое на основе сопоставления норм, правил и теоретических заключений, позволяет сделать вывод об объекте в разрезе двух противоположных состояний: да и нет [1, с. 1994]. Выделенный метод в контексте изучения темы научного исследования, применим к системе поиска и определения важности использования инструментария для проведения анализа текущего состояния субъекта Российской Федерации. В данном случае акцент метода теоретического восприятия информации сделан на систему отбору инструментария с целью адаптации его под процессы регионального экономического развития.

Экономико-статистический инструментарий выступает как основное средство, количественно позволяющие провести оценку регионального экономического развития и составить план-мероприятий, по решению проблем, ограничивающих функционирование субъекта Российской Федерации. Экономико-статистический инструментарий отображается в виде системного подхода включающего действия по наблюдению за региональной ситуацией, расчете ключевых и дополнительных статистических экономических показателей, формирование проблем в области регионального экономического развития, составление моделей по выработке решений по выводу депрессивных регионов на уровень развитых. Рассмотрим ключевые экономико-статистические инструменты,



оказывающие влияние на экономическое развитие субъекта Российской Федерации.

1. Биномиальное распределение – вычисление вероятности наступления исследуемого события в разрезе регионального экономического развития [2, с. 62].

2. Равномерное распределение – определение уровня и концентрации ресурсов для обеспечения экономического роста региона.

3. Семейство распределений Стьюдента (t-распределения) – позволяет установить зависимость одного фактора региональной экономики от другого.

Функциональный анализ направлен на определение новых способов трансформации исследуемого объекта. На основе исследования функциональный анализ возможно сформировать план-мероприятий по решению проблем региональному экономическому развитию, выявленных в процессе анализа текущей деятельности субъекта Российской Федерации. Функциональный анализ концентрируется на основе деления объекта на функции, классификации, ранги и особенности для принятия наиболее верного решения. Функциональный анализ реализуется одновременно с использованием метода формализации – выделении структуры исследования. В соответствии с данным фактом, первоначально выделяем элементы регионального экономического развития, а затем анализируем выделенные составляющие на более мелкие компоненты [3, с. 356].

Морфологический анализ направлен на определение ключевых составляющих, которые позволяют сгенерировать совокупность решений по проблемам, замедляющих региональное экономическое развитие. Морфологический анализ используется для формирования нескольких альтернативных решений, которые при появлении определенных проблем позволят минимизировать последствия от их проявления в региональной экономике. Суть морфологического анализа состоит в выделении нескольких ключевых признаков. В контексте исследования, данные признаки обусловлены установлением уровней экономического развития региона. В данном случае классификация уровней экономического региона на основе морфологического анализа продуцирована по следующим признакам: (1) в соответствии с развитием экономических систем (развитые, развивающиеся, трансформационно-переходные), (2) в зависимости от уровня валового регионального продукта (низкий, средний, высокий), (3) в соответствии с экономическим районированием (промышленные регионы, агропромышленные регионы, отраслевые регионы с развивающимися экономическими системами).

В контексте исследования инструментария регионального экономического развития возможно использовать инструментарий форсайт. В данном случае применимость выделенного инструментария позволит



прояснить перспективы, снизить риски и своевременно выявить дополнительные возможности для регионального экономического развития. Форсайт как инструмент прогнозирования регионального экономического развития включает метод экспертной оценки по стратегическим направлениям социально-экономического положения субъекта Российской Федерации в разрезе изучения экономики народного хозяйства и общества в долгосрочной перспективе. Основными инструментами форсайт в анализ текущего состояния субъекта Российской Федерации выступают: экспертная панель, метод Дельфи, SWOT-анализ, декомпозиция целей, мозговой штурм, креативная методика 6-3-5, построение сценариев, дорожная карта.

Формализация данных направлена на структуризацию и исследование содержание об изучаемом предмете. Формализация в контексте совершенствования инструментария регионального экономического развития позволит выделить свойства и ключевые характеристики по данной теме. Первоначально в рамках формализации возможно выделить ключевые подходы, используемые рассматривания регионального экономического развития: пространственный подход, кластерный подход, эволюционный подход, проблемный подход.

Группировка данных обусловлена анализом статистических данных на основе выявления закономерностей и явлений по однородной группе признаков. Группировка данных используется для формирования классификации уровней регионального экономического развития и анализа социально-экономической политики в соответствии с выделенными признаками. В первом случае группировка обусловлена изучением структуры субъекта Российской Федерации. Говоря простым языком – выделение специфических особенностей регионального экономического развития. Выделение специфических особенностей регионального экономического развития заключаются: в пространственном функционировании, в исторических и природных условиях, в миграционном и урбанистическом размещении населения, в производственных факторах, в системе распределения дохода.

Синтез имеющейся информации заключается в установлении связей между различными элементами с позиции выстраивания единой системы. Синтез имеющейся информации в рамках регионального экономического развития применяется в контексте агентной среды и выделения направлений. Агентная среда включает в себя совокупность субъектов, которые участвуют в процессе экономического развития региона. Наиболее простой список агентной среды выражается в контексте наличия субъектов, оказывающих влияние на добавленную стоимость валового регионального продукта: (1) домохозяйства, (2) бизнес-структуры, (3) органы



государственной власти субъекта Российской Федерации и местного самоуправления.

Сравнение данных направлено на сопоставление изучаемого объекта с иными процессами и явлениями, происходящими в окружающем мире. Несмотря на общность сравнения данных, его использование продуцируется не только в рамках изучения целостного объекта, но и структурных частей как самостоятельного приема по выявлению общих и частных особенностей. Использование инструмента сравнения данных в контексте регионального экономического развития обусловлено сопоставлением с аналогичными процессами в других региональных структурах и составляющих, позволяющих переформатировать рассматриваемое явление. В данном случае инструмент сравнения данных в региональном экономическом развитии концентрируется на выявлении причинных и следственных связей процесса, систематизации явлений в соответствии с трансформациями структуры, получение результата в контексте показательной базы.

Системный анализ заключается в исследовании объекта через систему, структурирующую внутренние элементы. Системный анализ позволяет разложить региональное экономическое развитие по составляющему и выделить ключевые проблемы, мешающие наиболее комплексному развитию региона. Системный анализ в разрезе регионального экономического развития включает исследование: (1) принципов, позволяющих разделить региональную экономику на более мелкие объекты исследования, (2) на основе выделенных частей сформировать новую систему регионального экономического развития посредством исключения частей, замедляющих трансформацию ключевых процессов.

Графическое и табличное построение данных концентрирует внимание на визуализации полученных данных в структуре проводимого исследования. Основными инструментами выступают графики и таблицы, направленные на аккумуляцию информации в области регионального экономического развития. Графическая структуризация информации свойственна проведению анализа регионального экономического развития, предложения методики оценки регионов по уровню экономического развития и формированию матрицы компетенций органов государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствии со спецификой регионального экономического развития. Табличная часть исследования характерна для формулирования списка научных и методических инструментов, используемых для регионального экономического развития, предложения модели экономического развития регионов на основе трансформации инструментария и разработки процедуры поэтапного развития регионов с использованием внутреннего потенциала.



Установление экономических связей характеризуется нормативным регулированием экономических законов в соответствии с установлением взаимосвязей общеэкономического и отраслевого характера. В разрезе проводимого исследования основной упор нормативного регулирования регионального экономического развития сделан на анализе Федерального закона от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» и постановлении Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 (ред. от 25.12.2021) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». Выделенные основания концентрируют внимание на постулатах формирования региональной экономической базы, условиях реализации экономического развития в регионах различного типа, в системе распределения бюджетных средств между субъектами Российской Федерации – преференционного типа.

Таким образом, необходимость поиска нового инструментария для регионального экономического развития в разрезе анализа текущей деятельности субъекта Российской Федерации продуцирует важность использования методологии теоретических и экспериментальных исследований, соответствующей текущим условиям функционирования территорий. Выделенное условие обусловлено трансформацией экономических процессов и как следствие нестабильностью функционирования регионов, а также важностью формирования эффективной методики оценки проблем для принятия результативных решений, способствующих экономическому развитию территорий.

Список использованных источников:

1. Авдеева И.Л. Управление изменениями в экономических системах различного уровня // Научное обозрение: теория и практика. – 2020. – Т. 10. – № 9 (77). – С. 1991-2002.

2. Головина Т.А., Суханов Д.А. Риск-ориентированное управление в условиях цифровизации экономических процессов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2020. – № 2. – С. 59-66.

3. Комаревцева О.О. Процесс организации управления изменениями города на основе имитационного моделирования // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2016. – № 1 (57). – С. 355-364.

© Гараев О.Р., 2022

УДК 004.891

**ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ
ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ**

Гарипова Э.А., Лысанов Д.М.





*Набережночелнинский институт (филиал)
федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего
образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Набережные Челны*

Современная экономика, характеризующаяся высокой динамичностью, глобализацией всех процессов, ориентацией на потребителя, возрастающей конкуренцией, проведением непрерывных инноваций, требует применения адекватных методов и средств оптимального управления предприятиями. Развивающаяся в настоящее время в менеджменте концепция управления знаниями предприятия предполагает использование современных информационных технологий, базирующихся в первую очередь на достижениях научного направления «Искусственный интеллект».

Искусственный интеллект, как научная дисциплина, состоит из нескольких крупных течений, среди которых особое место занимают экспертные системы (ЭС).

Экспертная система – это сложный программный комплекс, аккумулирующий знания специалистов в конкретных предметных областях и тиражирующий этот эмпирический опыт для консультаций менее квалифицированных пользователей [1]. Цель исследований по ЭС состоит в разработке программ, которые при решении задач, трудных для эксперта-человека, получают результаты, не уступающие по качеству и эффективности решениям, получаемым экспертом.

Назначение экспертных систем заключается в решении достаточно трудных для экспертов задач на основе накапливаемой базы знаний, отражающей опыт работы экспертов в рассматриваемой проблемной области [2]. Достоинство применения экспертных систем заключается в возможности принятия решений в уникальных ситуациях, для которых алгоритм заранее не известен и формируется по исходным данным в виде цепочки рассуждений (правил принятия решений) из базы знаний. Причем решение задач предполагается осуществлять в условиях неполноты, недостоверности, многозначности исходной информации и качественных оценок процессов.

Наиболее распространёнными экспертными системами являются:

CLIPS – весьма популярная ЭС (public domain);

OpenCus – мощная динамическая ЭС с глобальной онтологической моделью и поддержкой независимых контекстов;

WolframAlpha – поисковая система, интеллектуальный «вычислительный движок знаний»;

MYSIN – наиболее известна диагностическая система, которая предназначена для диагностики и наблюдения за состоянием больного при менингите и бактериальных инфекциях;



HASP/SIAP – интерпретирующая система, которая определяет местоположение и типы судов в Тихом океане по данным акустических систем слежения.

Структура экспертных систем состоит из следующих основных компонентов: решателя (интерпретатора); рабочей памяти (РП), называемой также базой данных (БД); базы знаний (БЗ); компонентов приобретения знаний; объяснительного компонента; диалогового компонента [3].

Архитектура ЭС представлена на рис. 1:

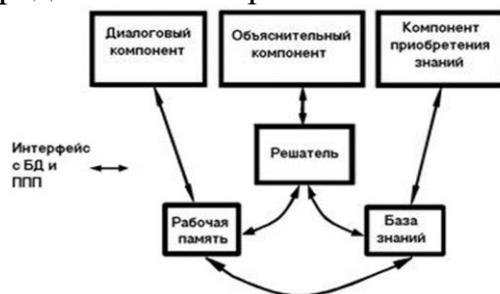


Рисунок 1 – Архитектура экспертных систем

Рабочая память предназначена для хранения исходных и промежуточных данных решаемой в текущий момент задачи.

База знаний в ЭС предназначена для хранения долгосрочных данных, описывающих рассматриваемую область (а не текущих данных), и правил, описывающих целесообразные преобразования данных этой области.

Решатель, используя исходные данные из рабочей памяти и знания из БЗ, формирует такую последовательность правил, которые, будучи примененными к исходным данным, приводят к решению задачи.

Компонент приобретения знаний автоматизирует процесс наполнения ЭС знаниями, осуществляемый пользователем-экспертом.

Объяснительный компонент объясняет, как система получила решение задачи (или почему она не получила решение) и какие знания она при этом использовала, что облегчает эксперту тестирование системы и повышает доверие пользователя к полученному результату.

Диалоговый компонент ориентирован на организацию дружественного общения с пользователем, как в ходе решения задач, так и в процессе приобретения знаний и объяснения результатов работы.

В настоящее время сложилась определенная технология разработки ЭС, которая включает в себя шесть этапов.

Представим схему проектирования ЭС на рис. 2:



Рисунок 2 – Схема проектирования экспертных систем

На этапе идентификации определяются задачи, которые подлежат решению, выявляются цели разработки, определяются эксперты и типы пользователей. Идентификация – составление неформального (вербального или словесного) описания задачи. В описании указываются общие характеристики задачи, подзадачи, выделяемые внутри данной задачи, ключевые понятия (объекты), их характеристики и отношения, входные (выходные) данные, предположительный вид решения, общие знания, необходимые для решения задачи, примеры (тесты) решения задачи [4].

На этапе концептуализации проводится содержательный анализ проблемной области, выявляются используемые понятия и их взаимосвязи, определяются методы решения задач. На этом этапе выявляются следующие особенности задачи: типы доступных данных, исходные и выходные данные, подзадачи, на которые можно разбить задачу, используемые стратегии и гипотезы, виды взаимосвязей между объектами предметной области, типы используемых отношений процессы, типы ограничений, накладываемые на эти процессы и состав знаний, необходимые для решения и объяснения решения задачи.

На этапе формализации выбираются инструментальные средства и определяются способы представления всех видов знаний, формализуются основные понятия, определяются способы интерпретации знаний, моделируется работа системы, оценивается адекватность целям системы зафиксированных понятий, методов решений, средств представления и манипулирования знаниями.

Процесс формализации зависит от трех факторов: структуры пространства поиска, характеризующей особенности решаемой задачи; модели, лежащие в основе процесса решения задачи; свойств данных рассматриваемой задачи.

На этом этапе должна получиться формализованная задача: на основе введенной информации составляется и выполняется запрос, который извлечет из базы данных информацию, интересующую клиента.

На этапе выполнения осуществляется наполнение базы знаний, создаётся один или несколько прототипов ЭС, решающие требуемые задачи. На этом этапе необходимо выбрать программный продукт для



реализации экспертной системы. Среди инструментальных средств для создания ЭС наиболее популярны такие языки программирования, как LISP и PROLOG, а также экспертные системы-оболочки: KEE, GDA, CLIPS и т.д.

Создание первого прототипа должно подтвердить, что выбранные методы решения и способы представления знаний пригодны для успешного решения ряда задач из области экспертизы, а также показать, что с увеличением объема знаний и улучшением стратегии поиска ЭС может давать эффективные решения всех задач предметной области.

В процессе наполнения БЗ инженер по знаниям должен получать информацию от эксперта, структурировать ее и представлять в виде, понятном системе. Этот процесс сложен и длителен, т.к. эксперт часто не осознает, какими знаниями при решении задачи он пользуется, или не может их вербализовать (содержательно выразить). Для достижения эффективного функционирования ЭС необходимо выполнить структурирование знаний.

В ходе этапа тестирования производится оценка выбранного способа представления знаний в ЭС в целом. Для этого инженер по знаниям подбирает примеры, обеспечивающие проверку всех возможностей новой ЭС.

Можно выделить три аспекта тестирования экспертных систем: тестирование исходных данных, логическое тестирование базы знаний, концептуальное тестирование прикладной системы.

Тестирование исходных данных включает проверку информации, служащей основой для проведения экспертизы (наборы данных должны покрывать область возможных ситуаций, распознаваемых ЭС) [5].

Логическое тестирование базы знания заключается в обнаружении логических ошибок в системе продукций, не зависящих от предметной области (избыточные, циклические и конфликтные правила; пропущенные и пересекающиеся правила; несогласуемые условия левых частей правил). Формальный характер этих ошибок позволяет автоматизировать процесс логического тестирования.

Концептуальное тестирование проводится для проверки общей структуры системы и учета в ней всех аспектов решаемой задачи. На этом этапе обязательно привлечение конечных пользователей ЭС.

Тестирование производится на основе того, что выходными данными экспертной системы являются списки параметров, удовлетворяющих требованиям пользователя полностью или частично, соответственно, оценка полноты результатов и позволяет сделать вывод о корректности экспертной системы.

На этапе опытной эксплуатации проверяется пригодность экспертных систем для конечного пользователя. Пригодность ЭС определяется удобством работы с ней и ее полезностью.



По результатам опытной эксплуатации может потребоваться не только модификация программы и данных (совершенствование или изменение языка общения, диалоговых средств, средств обнаружения и исправления ошибок, настройка на пользователя), но изменение устройств ввода-вывода из-за их неприемлемости для пользователя.

Как правило, экспертная система используется в следующих направлениях [6]:

интерпретация данных (система анализирует полученную информацию с целью последующего определения зависимости и смысла; система должна так организовать данные, чтобы в итоге данные были согласованы между собой);

диагностика (система анализирует данные на предмет наличия каких-либо отклонений от нормы);

мониторинг (система интерпретирует данные в режиме реального времени, чтобы не допустить возникновения угрозы, способной повлиять на деятельность субъекта);

проектирование (система создает проектные решения с заранее определенными свойствами);

прогнозирование (система анализирует предоставленные ей ситуации и выводит вероятные следствия);

планирование (система производит планирования действий реальных объектов);

обучение (система анализирует процесс обучения ученика, в основном его ошибки, и подготавливают правильное решение; также система может организовывать обучение в зависимости от успехов ученика).

Главная идея использования технологии экспертных систем заключается в том, чтобы получить от эксперта его знания и, загрузив их в память компьютера, использовать всякий раз, когда в этом возникнет необходимость. Являясь одним из основных приложений искусственного интеллекта, экспертные системы представляют собой компьютерные программы, трансформирующие опыт экспертов в какой-либо области знаний в форму эвристических правил (эвристик). Эвристики не гарантируют получения оптимального результата с такой же уверенностью, как обычные алгоритмы, используемые для решения задач в рамках технологии поддержки принятия решений. Однако часто они дают в достаточной степени приемлемые решения для их практического использования. Все это делает возможным использовать технологию экспертных систем для решения практических задач.

Список использованных источников:

1. Романов В.П. Интеллектуальные информационные системы в экономике / В.П. Ильин. – М.: Экзамен, 2003. – 496 с.



2. Гаврилова Т.А. Базы знаний интеллектуальных систем / Т.А.Гаврилова, С.В. Хорошевский. – СПб.: Питер, 2006. – 382 с.

3. Гаскаров Д.В. Интеллектуальные информационные системы / Д.В.Гаскаров. – М.: ВШ, 2005. – 432 с.

4. Остроух А. В. Интеллектуальные информационные системы и технологии / А. В. Остроух, А.Б. Николаев – URL: <https://e.lanbook.com/book/177839> (дата обращения: 25.01.2022).

5. Козлов А.Н. Интеллектуальные информационные системы / А.Н. Козлов. – Пермь: Изд-во ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, 2013. – 278 с.

6. Частиков А. П. Разработка экспертных систем / А. П. Частиков, Т. А. Гаврилова, Д. Л. Белов. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 608 с.

© Гарипова Э.А., Лысанов Д.М., 2022

УДК 338.242

БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гельмерт Р.В., Павлова И.Г.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Белгородский государственный
технологический университет им. В.Г. Шухова», Белгород*

На сегодняшний день фундаментальную роль в стремительном развитии экономики страны во многом играют малые предприятия. Именно малые предприятия влияют практически на все сферы жизнедеятельности людей. При этом стоит отметить, что малый бизнес крайне чувствительно реагирует на различные внешние изменения и факторы. Зачастую, такие предприятия легко приспосабливаются к новым условиям, создавая тем самым совершенно новые экономические отношения.

Для любого малого бизнеса инновации являются неотъемлемой частью как для самого развития деятельности предприятия, так и для систематического создания и распространения разработок. В целом, инновации являются огромной движущей силой в совокупности всей экономики. Отсутствие каких-либо попыток создания чего-то более нового, усовершенствованного порождает невозможность свободной конкуренции на международных рынках товаров, работ или услуг.

Благодаря деятельности малых инновационных компаний экономика государства в кратчайшие сроки может получить абсолютно уникальные и качественные продукты и услуги при достаточно низких издержках. Отсюда, малые предприятия или организации ускоряют экономику страны, помогая ей выйти на исключительно новый уровень развития.



В любой деятельности любого экономически-хозяйствующего субъекта существует определенный ряд трудностей, и малые предприятия тому не исключение. Малый бизнес нередко сталкивается со многими препятствиями, которые мешают нормальному функционированию и развитию в желаемом направлении.

Так, например, к наиболее значимым барьерам, препятствующим развитию инновационного предпринимательства в России, относятся:

несовершенство правового регулирования инновационной деятельности малого сектора экономики;

слабость системы налоговых льгот для малого инновационного бизнеса;

нежелание частных инвесторов, включая фонды венчурного капитала, инвестировать в инновационные проекты с высоким уровнем риска;

отсутствие стабильного спроса на отечественные инновации;

нежелание потенциальных инвесторов столкнуться с риском.

В качестве примера рассмотрим инновационную деятельность малого бизнеса в Белгородской области. Что касается развития малых организаций Белгородской области и других центральных регионов Российской Федерации, то можно сказать, что развитию инновационной деятельности в Белгородской области по сей день уделяется большое внимание. Организационной структурой науки являются независимые организации, осуществляющие исследования и разработки, а также соответствующие подразделения высших учебных заведений, организации промышленного производства и другие виды деятельности.

Белгородская область отличается от многих регионов России высоким научно-производственным и инновационным потенциалом. Научные исследования и научно-технические разработки ведут около 70 организаций, научно-исследовательских учреждений и конструкторских бюро, в которых работают более 100 докторов и 2000 кандидатов наук.

Научно-технический комплекс области характеризуется высокой долей оборонного сектора, в научных организациях которого занято до 50% специалистов, выполняющих более 60% научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Именно наличие достаточно большого количества промышленных предприятий, исследовательских организаций и академических вузов в Белгородской области способствовало концентрации в регионе высококвалифицированных специалистов, которые представляют интеллектуальный потенциал инновационного бизнеса области.

На сегодняшний день известно, что после Москвы и Московской области по количеству научно-исследовательских организаций, а также по количеству поданных заявок ОИС и выданных патентов и охранных



документов, Белгородская область занимает 5-е место в Центральном федеральном округе (ЦФО) [6].

На сегодняшний день законодательство Белгородской области сформировало самые подходящие условия для помощи в формировании и дальнейшего развития малых инновационных предприятий. Это всё подтверждает тот факт, что повсеместно в области были приняты соответствующие законодательные акты: постановления, законы и иные НПА. Каждый год в областном бюджете учитывается до 20 млн. рублей на реализацию новаторских планов и идей в области производства общественно-важного продукта, а также на создание и внедрение передовых технологий [1].

Белгородская область располагает большим числом передовых предприятий, которые осуществляют научно-техническую деятельность. Такими предприятиями являются: ООО «Техноправ» – работа компании базируется на исследованиях, создании нового в области естественных и технических наук, а также внедрении результатов деятельности в правовой сфере, ООО «ЭЛСИС БелГУ» – осуществляются консультативная деятельность и работы в области компьютерных технологий, ООО «ИМПУЛЬС» – проводятся научные исследования и разработки в области естественных и технических наук, ООО «Белветсинтез» – создаются средства по уходу за животными и др., ООО «Наноапатит» – ведется производство материалов, применяемых в медицинских целях. Перечисленные предприятия являются всего лишь малой частью всего перечня, которым располагает Белгородская область. В будущем, при экстенсивном развитии, совокупность предприятий такого характера только поспособствуют созданию технологического рынка, удовлетворяющего необходимость всех сфер жизнедеятельности в новейших исследованиях, академических учреждений – в реализации своего передового продукта.

Стоит отметить существующие на сегодняшний день разработки. Например, в направлении ресурсосберегающих технологий и энергосберегающего оборудования для комплексной переработки природных и техногенных отходов особое место занимают разработки – Здравница «Соленое озеро» (Кафедра БЖД БГТУ им. В.Г. Шухова), в направлении проектирование и синтез строительных композитов нового поколения – Комплексная технология переработки гипсосодержащих отходов промышленных предприятий (Кафедра СМиК БГТУ им. В.Г. Шухова), в направлении разработка и совершенствование строительных технологий, информационное моделирование зданий, виртуальная и дополненная реальности в строительстве, строительная печать – Автоматизация процессов строительно-технической дефектоскопии и разработки проектно-сметной документации (Лаборатория ВМЛаб).



Прошедший 2021 год отличился большим объемом научных работ и количеством заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности. Но несмотря на такой бурный рост, обстановка в инновационной сфере остается непростой. Крупные и средние предприятия, которые занимают большую часть отрасли, используют в своей деятельности всего лишь 14% существующих инновационных технологий. А в целом, за предшествующие годы, действующие научно-производственные организации применили около 340 современных технологий. Отсюда возникает вопрос: «Что мешает малым инновационным предприятиям развиваться?». Во-первых, налоги и аренда. Во-вторых, каждый начинающий мелкий предприниматель сталкивается с затруднённым выходом на рынок сбыта. В-третьих, острая нехватка грамотных специалистов, а также существующая недобросовестная конкуренция.

Получение кредитов также вызвали определенные трудности у большинства молодых компаний, начавших инновационную деятельность. Некоторые фирмы среди проблем отметили слабые «правила игры», которые вызывают дестабилизацию в развитии.

По мнению многих специалистов, социоэкономическое развитие должно быть обязательно подкреплено созданием финансовых, организационных и маркетинговых нововведений, укреплением их позиций в практической сфере, а также постоянным повышением их свойств и качеств.

Отрасль малого инновационного предпринимательства Белгородской области в большей степени представлена такими инновациями как продуктовые, процессные и маркетинговые. Меньшую долю занимают организационные и финансовые. Процентное соотношение перечисленных инноваций представлено наглядно (рис. 1) [1].

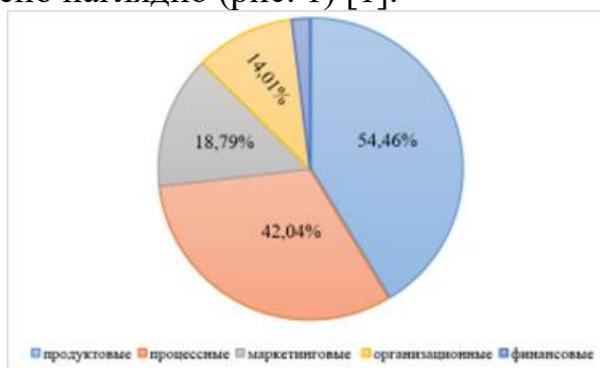


Рисунок 1 – Виды инноваций Белгородской области

Неравномерное распределение, проиллюстрированное выше, во многом может зависеть от определенных факторов, таких как:

малая изученность финансовой и управленческой области многими руководителями предприятий;



игнорирование необходимости развития финансовых и организационных инноваций;

трудность расчета финансовых и организационных инноваций, которая ставит барьер при их внедрении и развитии.

В современных условиях взаимодействие малого и крупного бизнеса имеет весомое значение для малого инновационного предпринимательства. Именно от интенсивности сотрудничества двух представителей бизнеса зависит как само инвестирование в инновационную деятельность эксплерентов, так и непосредственно их вовлечение в единый научно-промышленный процесс.

В основном уровень взаимодействия малых фирм с передовыми структурами выражается в процентах (рис. 2). В структуру обычно входят такие представители как ВУЗы, НИИ и КБ, а также крупные фирмы и некоммерческие компании, имеющие научно-техническую направленность [3].

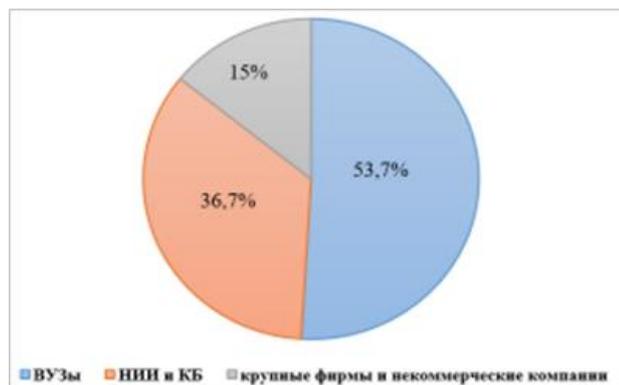


Рисунок 2 – Взаимодействия малых фирм с передовыми структурами

Непосредственно само взаимодействие малых инновационных фирм не ограничивается теми субъектами, о которых мы упомянули выше. Деятельность малых компаний также соприкасается с деятельностью венчурных фондов – 2,87%, иностранных венчурных фирм – 3,82%. Также малые и средние предприятия активно принимают участие в различных международных инновационных проектах – 10,83% [4].

Рассмотрим внутренние причины, которые напрямую влияют на невозможность развития инновационной деятельности:

- 1) денежные средства – недостаток или полное их отсутствие;
- 2) сложность в поиске и отборе возможных вкладчиков в инновационный проект;
- 3) безрезультатное стимулирование предприятия на новые разработки.

Исходя из перечисленных причин, мы можем сказать, что большая часть, оказывающих неблагоприятное влияние на начальное развитие малых инновационных предприятий РФ, связана с личным капиталом самого предпринимателя, в свою очередь меньшая часть затрагивает



нехватку связей и информационной базы в научно-технической сфере, дефицит новаторских концепций.

Для нейтрализации неблагоприятного влияния существующих барьеров на деятельность малых научно-технических предприятий уместно реализовывать такие мероприятия, как:

уравнивание мощи оппозиций, пренебрегающих и противодействующих инновациям;

разработка и внедрение различных санкций, которые распространяются на отдельные фирмы, игнорирующих необходимость нововведений;

проведение различных лекций и семинаров по ключевым вопросам инновационной деятельности, а также развитие необходимых навыков и качеств для данной отрасли;

осуществление программ профессиональной оценки персонала предприятия, в частности его управленческого состава;

создание устойчивой и качественной системы поощрения сотрудников компаний за активное участие в новаторской деятельности;

создание на базе предприятия малых групп, которые будут являться «локомотивом» деятельности организации, повышая новаторский дух и активизируя бизнес-процесс.

Список использованных источников:

1. Экономика // Белру.РФ: новости. – 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://xn--90aisup.xn-p1ai/news/business/2013/06/28/78943.html>

2. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года: официальный текст. – от 25 января 2010 г. №27-пп. – 258 с.

3. Заркович А.В., Стрябкова Е.А. Место кластеров в региональной инновационной системе // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 10(57).

4. Стрябкова Е.А. Перспективы создания инновационного кластера в Белгородской области // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – №8. – С. 310-318.

5. Дорошенко Ю.А. Роль инноваций в тренде российской экономики / Дорошенко Ю.А., Куприянов С.В., Чижова Е.Н., Селиверстов Ю.И. и др., под общ. ред. С.В. Куприянова // Белгород, Изд-во БГТУ, 2016. – 314 с.

6. Официальный сайт органов местного самоуправления города Белгорода. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.beladm.ru/>

© Гельмерт Р.В., Павлова И.Г., 2022

УДК 339.37

ЭКОЛОГИЧНАЯ УПАКОВКА ТОВАРОВ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЦИКЛИЧНОЙ ЭКОНОМИКИ



Герашенко Е.Е., Кирсанова Е.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

На ряду с модными тенденциями в сфере одежды становится забота об окружающей среде и экологии. Многие производители одежды, а также крупные дома мод переходят на эко-материалы, которые наносят меньший вред экологии, за счет долговечности своих вещей. В 2022 году произошел глобальный переворот в импортозамещении, что подтолкнуло российских производителей эко-материалов более масштабно распространять свою продукцию и продвигать тренд сохранения природы во всех направлениях.

Интернет-магазины на постоянной основе используют в своем бизнесе различного вида упаковки, однако мало кто уделяет внимание должного внимания экологичности [1]. Основной функцией упаковки, является защита содержимого от следующих факторов: механические повреждения – коробки или ящики, а также внутренние ложементы и вставки минимизируют вред от ударов, давления, трения вибрации; климатические воздействия – гигроскопичные, термоизоляционные, влагостойкие вкладыши и оболочки заботятся о том, чтобы температурные перепады, осадки и влага, УФ-излучение не могли негативно повлиять на ценные предметы; биологические угрозы – предотвращается непосредственный контакт нужных объектов с микроорганизмами, животными, растениями, насекомыми – создаются стерильные и герметичные условия; социальные факторы – упаковка продукции – это еще и средство контроля вскрытия [2].

Помимо защитной функции, упаковка облегчает процессы обращения товара и служит важнейшим маркетинговым инструментом. Дизайнеры мастерски сумели обеспечить рынок упаковки разнообразными формами, которые используются во всех областях. Также стоит отметить, что упаковка может состоять из нескольких элементов таких, как внешний корпус (конверт, коробка и так далее), предохраняющий от негативных факторов; внутренние вставки, ложементы, отсеки, служащие для обеспечения целостности объектов; ленты и/или этикетки, соединяющие несколько вещей между собой и предотвращающие разворачивание обертки по ходу транспортировки; наклейки, вкладыши, инструкции и прочие материалы ознакомительно-рекламного характера [2]. В табл. 1 представлены некоторые популярные и часто используемые варианты упаковок в повседневной жизни.

Таблица 1 – Основные виды упаковки

Наименование	Вид
--------------	-----



Цилиндрическая	банки, баллоны, флаконы, бутылки, канистры, выполненные из стекла, металла, пластмассы, комбинированных материалов, различного диаметра, с вогнутым или, чаще, плоским дном
Коробки	складываемые и склеиваемые, сплошные и решетчатые
Мешки и пакеты	тканевые, полиэтиленовые, полипропиленовые, представляющие собой рукава с горловиной и дном
Объемные оболочки	пленки, полностью покрывающие изделия и повторяющие все их изгибы
Сложные	тетрапаки, блистеры или тубы, стреч (двойные листовые), вителло (стаканы в цилиндрах), тетрабрики

При рассмотрении доставки товаров клиентам, основными лицами в этой цепочке будут являться транспортные компании, которые в основном используют при транспортировке дешевые полиэтиленовые пакеты. Каждое поколение людей во всем мире старались и стараются до сих пор привести экологическую составляющую жизни к лучшему уровню.

Экологичная упаковка – та, которая минимально влияет на окружающую среду во время своего жизненного цикла [3]. Потребуется дополнительный анализ и документация для рассмотрения дизайна упаковки, выбор материалов, обработку и жизненный цикл товаров. Большинство компаний в настоящее время, внедряют экологически безопасные меры производства, сокращают свой углеродный след на земле, при этом стараются использовать материалы, подлежащие переработке для дальнейшего использования.

Оценить влияние эко-упаковки можно по нескольким параметрам: сколько ресурсов затрачено и насколько грязным является производство; возобновляемость сырья; использование вторичного сырья; возможность использования повторно; упаковка, безопасная для человека (например, при нагревании упаковка не должна выделять вредных веществ; функциональность – упаковка должна сохранять внешний вид и качество продукта, а также улучшать срок его хранения; приемлемая стоимость производства; возможность вторичной переработки; подготовленная инфраструктура для сбора данной упаковки [3].

При возможности отказываются от полиэтиленовых пакетов и ПЭТ упаковок в пользу стекла и бумаги. Цена на данные виды сырья значительно выше синтетических пластмасс, но большинство организаций готовы переплачивать и позиционировать себя, как эко-защитник. На рис. 1 представлены виды перерабатываемой упаковки.

Биопластики (не основе кукурузы, пшеницы, водорослей и т.д.)	Экструдированным ПЭТ (ПЭ, ПЭТ)	Экструдированным биопластиком	Латексом
Достоинства: • Из возобновляемого сырья • Биоразлагаемы или компостируемы в вторичной переработке	Достоинства: • Доступность • Дешевизна • Высокие барьерные свойства • Универсальность	Достоинства: • Из возобновляемого сырья • Перерабатываемость • 100% биоразлагаемость	Достоинства: • Перерабатываемость • 100% биоразлагаемость
Недостатки: • Высокая цена и низкая эластичность • Не универсальны по барьерным свойствам	Недостатки: • Пленка не менее 12-18 мкм • Сложности в переработке • Не 100% биоразлагаемость	Недостатки: • Высокая цена • Пленка не менее 12-18 мкм • Низкая доступность • Нет универсальности	Недостатки: • Нет универсальности

Рисунок 1 – Комбинированные материалы на основе картона/бумаги с покрытием.

Следует обратить внимание на четыре основных функции, которые будут актуальны при использовании экологичной упаковки: возобновляемость сырья, доступность, высокие барьерные свойства, перерабатываемость. При выборе такой экологичной упаковки отпадает необходимость в дополнительном использовании ПЭТ пленки. Например,



для интернет-магазина одежды важно, чтобы товар не пострадал от воздействия влаги, тем самым сокращаются риски на брак и возврат товара [3].

На основании важности в переработке отходов, была рассмотрена экологичная гидрофобизирующая композиция для термосвариваемой упаковки homacryl 941. Производителем данного состава является Российская компания ООО «Компания Хома». Продукт homacryl 941 не является аналогом или заменой импортным продуктам, довольно слабо представленным на российском рынке из-за их высокой стоимости, а преобладающей на данный момент технологии ламинирования картона и бумаги полиолефинами (полиэтиленом и полипропиленом). В его состав входит сополимерная полиэфирная дисперсия без пластификатора, стабилизированная анионным и неионными ПАВ (поверхностно-активные вещества). Homacryl 941 обеспечивает высокие барьерные свойства (гидрофобность, маслостойкость), образует покрытие, способное к формированию устойчивого качественного термошва под воздействием термоголовки или термогубок уже при нанесении на картон/бумагу 4-6 г/м² композиции по сухому (т.е. 8-12 г/м² самой дисперсии), что в 2-3 раза меньше, чем идет полиэтилена в аналогичных случаях.

Данный материал не предназначен для упаковки, имеющей непосредственный контакт с пищей, но прекрасно подойдет для получения одноразовой упаковки для различного рода мелкой и крупной фасовки. На рис. 2 представлены основные области применения дисперсии Homacryl 941.

Область применения Homacryl 941	упаковка для одноразовых дожек/вилоч/трубочек;
	упаковка для малогабаритных товаров, имеющей свою индивидуальную упаковку, например, запаянный пакет с зубочистками, салфетками, пеленками в коробке;
	упаковка различной рекламной продукции для крупных сетей - визиты, наклейки, игрушки, значки;
	упаковка для текстильных товаров;
	упаковка для бытовой химии (капсулы для стирки, кусковое мыло и т.д.)
	упаковка для бижутерии.

Рисунок 2 – Область применения Homacryl 941 в промышленных и бытовых отраслях

На основании данных представленных на рис. 2 интернет-магазин может использовать упаковку с нанесенным составом Homacryl 941 для упаковки своих товаров. Предлагаемая упаковка относится к способам модификации бумаги и картона путем обработки их поверхности материалом на основе полимерного латекса со свойствами, подобранными таким образом, чтобы обеспечить получаемому продукту оптимальные водо- и маслостойкость, паропроницаемость, при необходимости, антисептические характеристики и прекрасную способность к формированию термосвариваемого шва.

Химической основой бумаги являются природные полимеры, в основном целлюлоза с различными добавками. Ассортимент бумаги и картона, применяемый при производстве потребительской тары и гибких



упаковок, весьма широк и может быть использован в качестве базовых для последующей модификации и создания на их основе комбинированных упаковочных материалов (рис. 3) [4].

Основными преимуществами при выборе экологичной упаковки с гидрофобизирующим покрытием являются:

1. Гидрофобность – физическое свойство молекулы, «стремление» избежать контакта с водой. Водоотталкивающее покрытие способствует увеличению срока эксплуатации, защищает от влаги, повышает морозостойкость и при этом безвредно для здоровья человека и окружающей среды.

2. Возможность вторичной переработки получаемого упаковочного материала. Упаковка будет без полиэтиленового слоя, исходя из этого способ ее переработки становится менее затратным.

3. Термосвариваемый шов. Благодаря уникальному составу данного продукта достаточно нанесения на бумагу или картон одного слоя полимерной композиции на его основе для получения всего комплекса оптимальных барьерных свойств, требующихся для производства термосвариваемой упаковки, в том числе и для пищевых продуктов и лекарственных препаратов.



Рисунок 3 – Преимущества гидрофобизирующих композиций homacryl.

Для масштабного применения экологичной упаковки в интернет-магазине потребуется пройти несколько этапов в формировании конечного фирменного продукта. Первым этапом становится расчёт затрат, на основании которого будет можно будет расценивать экономичность и рентабельность внедрения данного вида упаковки. При положительных данных рассматривается второй этап работы, а именно поиск производителей упаковки с возможностью нанесения дисперсии Homacryl 941.

Создание лаконичной формы и дизайна позволит интернет-магазину произвести впечатления на покупателя не только за применяемый состав экологичной упаковки, но и за уникальность в конструкции. Что позволит клиенту получить больше положительных эмоций и увеличит уровень доверия среди интернет-магазинов.

Использование новой экологичной упаковки позволяет улучшить состояние окружающей среды, расширить границы в производственных отраслях за счет переработки и использования вторичного сырья. В связи с импортозамещением для Российских компания открываются новые возможности в сфере продаж, тем самым можно занять новую нишу с прибыльным оборотом. Эко-упаковка с нанесением дисперсии Homacryl



941 является прорывом в промышленном секторе. Тем самым увеличивает шансы интернет-магазинов в привлечении новых клиентов, за счет эксклюзивности в своей упаковке.

Список использованных источников:

1. Геращенко Е.Е., Кирсанова Е.А. Повышение эффективности бизнес-процессов интернет-магазина одежды больших размеров //В сборнике: Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2021). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2021. С. 44-49.

2. Почепский О. Виды упаковки товара: какие бывают варианты и названия - способы, процесс, конструкции и характеристики упаковочных тар для продукции. [Электронный ресурс] <https://www.cleverence.ru/articles/biznes/vidy-upakovki-tovara-kakie-byvayut-varianty-i-nazvaniya/>

3. Как сделать бизнес экологичнее: меняем упаковку [Электронный ресурс] <https://vc.ru/food/191225-kak-sdelat-biznes-ekologichnee-menyuem-upakovku>

4. Современная упаковка на основе бумаги и картона. [Электронный ресурс] <http://elibrary.ru>

5. Геращенко Е.Е., Кирсанова Е.А. Обоснование инновационно-экологической разработки для совершенствования состава бумажной упаковки //В сборнике: Актуальные проблемы экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции текстильной и легкой промышленности. Сборник научных трудов по материалам 2-го Круглого стола с международным участием. Москва, 2022. С. 56-62.

© Геращенко Е.Е., Кирсанова Е.А., 2022



УДК 330.836

МЕСТО РАБОЧЕГО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: СИНТЕЗ ФИЛОСОФИИ ТЕХНИКИ И ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Гончаров Н.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Четвертая промышленная революция – популярная в современных научных кругах идея о неизбежности новой волны научно-технического прогресса в экономике, наступление которой все приближается и все больше влияет на переустройство трудовых функций и технологических процессов в современном производстве. Массовое распространение высокоинтеллектуальных систем и технологий неизбежно приводит к вытеснению им живого человеческого труда. В связи с этим в современной экономике остро стоят вопросы, – какую пользу и вред принесет человеку такой процесс? Очевидно, что для ответа на эти вопросы, необходимо, прежде всего, понять, какое место будет занимать рабочий при четвертой промышленной индустриализации. В статье предлагается проанализировать генезис точки зрения на технику и технический прогресс, и решить проблему: какое место займет рабочий в экономике Четвертой промышленной революции.

Один из отцов политической экономии Ж.Б. Сэй еще в XVIII веке отмечал, что орудия суть только простые машины (или техника), а машины – только сложные орудия [1, с. 26]. Человек пользуется техникой для увеличения силы своих рук, ее применение к силам природы позволяет получить большее количество полезного эффекта с меньшими трудовыми затратами. Сэй отметил, что в употреблении техники заключается наибольший прогресс промышленности [1, с. 26]. При этом Сэй отмечал, что внедрение машинного способа производства вытесняет простых рабочих, возникает так называемая технологическая безработица. С этим негативным фактором связаны выступления так называемых «луддитов» (англ. luddites) в Англии – борцов против техники и замещения ручного труда машинным. Луддиты организовывали массовые выступления протеста против современных им машин, устраивали погромы на фабриках, при этом ломая и уничтожая техническое оснащение мануфактур. Продолжалось это до тех пор, пока не вмешалось правительство, и в 1812 году силами армии основные группировки луддитов были разгромлены под Ланкаширом [2, с. 376]. Сэй, тем не менее, подчеркивает, что в длительном периоде борьба их закончится победой машины; вытеснение человека



машиной неизбежно и принесет больше выгод, но прежде всего, наибольшая выгода от внедрения машин будет извлечена потребителем продукта, произведенного машиной, за счет увеличения количества товара на рынке и его удешевления [1, с. 31].

К. Маркс критикует точку зрения Сэя о том, что техника – суть только орудия. Маркс полагал, что машины – средства производства прибавочной стоимости [3, с. 377], а саму прибавочную стоимость производит уже труд рабочих. «Машина ... заменяет рабочего, действующего одновременно только одним орудием, таким механизмом, который разом оперирует множеством одинаковых или однородных орудий и приводится в действие одной двигательной силой, какова бы ни была форма последней» [3, с. 382]. Маркс указывает, что имеет место процесс вытеснения рабочих машиной на фабрике, но в отличие от Сэя, Маркс не разделяет идею о том, что вытеснение человека техникой обязательно вызовет безработицу. Более того, он указывает, что «несмотря на массу рабочих, фактически вытесняемых или потенциально замещаемых машинами, число фабричных рабочих вследствие роста самого машинного производства, ... может в конце концов оказаться больше числа вытесненных мануфактурных рабочих или ремесленников» [3, с. 454]. Причем их оплата труда будет ниже, а время труда выше, чем у рабочих старой мануфактуры, так как: во-первых, снижается специализированность труда рабочих вследствие упрощения операций с машиной, во-вторых, в условиях первоначального вытеснения рабочих капитал диктует условия, как монополист. «Машина опрокидывает все моральные и естественные пределы рабочего дня» [3, с. 270]. Упрощение же операций, производимых рабочим посредством более технологичных машин, приводит к тому, что постепенно происходит превращение рабочего в придаток машины [3, с. 489; 6, с. 46]. Ф. Энгельс, друг и соратник Маркса, впоследствии добавлял, что машинный труд также понижает цены на произведенный продукт, из-за чего во всех развитых странах света на конец XIX века система мануфактурного производства, или промышленности, основанной на ручном труде, была целиком разрушена [4, с. 11].

Такое жесткое эксплуатирование рабочих капиталом при помощи техники, с точки зрения Маркса, возможно при капиталистических отношениях, когда машина, то есть средство производства, принадлежит фабриканту. Разрешение этой проблемы Маркс видит в отказе от капиталистического способа производства и переходе к коммунистическому способу производства, который предполагает, прежде всего, переход от частного владения средствами производства (в том числе техникой) к общественному владению средствами производства, в руки «коммунистической ассоциации свободных индивидов» [4, с. 50]. Маркс выдвигает лозунг этого способа производства: «Каждый по способностям,



каждому по потребностям» [5, с. 20]. Свобода развития всех достигается через свободу развития каждого отдельного индивида [4, с. 51].

Сравнение точек зрения таких крупных деятелей экономической мысли, как Маркса и Сэя, проводится здесь для подчеркивания двух основных направлений мысли о роли техники в экономике и жизни человека в XVIII-XIX веках. Эти два направления представим с точки зрения влияния техники на труд рабочего.

1. Техника – есть сложное орудие труда (Ж.-Б. Сэй). Замещение ручного труда машинным – есть неизбежное благо для общества и экономики. Человек вынужден приспосабливаться к изменениям научно-технического прогресса.

2. Техника – есть средство производства (К. Маркс). Само по себе развитие техники не является ни плохим, ни хорошим, однако при капиталистическом способе производства увеличение НТП губительно для рабочего и еще больше способствует угнетению рабочего капиталом. Только уничтожение капиталистического способа производства позволит рабочим и технике взаимодействовать в позитивном ключе.

Теперь рассмотрим развитие мысли о технике и человеке в XX веке. Представляется отметить здесь идеи трех видных мыслителей – Н.А. Бердяева, Х. Ортегу-и-Гассета и Э. Тоффлера.

Русский мыслитель Н.А. Бердяев анализировал технику, прежде всего, с точки зрения христианского мировоззрения. Он соглашается с тем, что в процессе научно-технического развития человек заменяется машиной, причем это должно было бы быть позитивным фактором, способствующим уничтожению бедности людей [6, с. 11]. Но этого не происходит: техника сама пытается подчинить себе человека, говорит ему: ты мне не нужен [6, с. 11]. Однако не сама техника по своей природе виновата в этом; не машина обездушила человека, а человек сам обездушился [6, с. 34]. Цели человеческой жизни лежат в области духа, но часто подменяются средствами для жизни [6, с. 5]. Бердяев рисует антиутопическую картину «технологического» мира: когда человек полностью будет вытеснен машиной. Машины будут совершенны и способны действовать самостоятельно, последние люди превратятся в машины, радио и телевидение будут по-прежнему вещать, имитируя человеческий голос, но человека в этом мире не будет [6, с. 26].

С другой стороны, Бердяев критикует тех, кто хочет остановить научно-технический прогресс, и вернуться к старому, натуральному хозяйству. Нельзя считать примитивное натуральное хозяйство высшей степенью духовности [7, с. 234]. Боязнь и страх машины есть материализм и слабость духа, по Бердяеву. Выход из становления человека рабом машины кроется в постулировании человеческой души как главной



ценности современного мира, которая будет выше всех природных и общественных сил.

Испанский мыслитель Х. Ортега-и-Гассет посвятил проблеме соотношения техники и человека труд «Размышления о технике». Техника, в его представлении, это реакция человека на природу или обстоятельства, в результате которой между природой и человеком возникает некий посредник – сверхприрода, или новая природа, надстроенная над первичной [8, с. 171]. При этом техника – это не действия, которые выполняет человек для удовлетворения своих потребностей, что отличается от точки зрения Бердяева, который под машиной понимал не только экономические и промышленные средства, но и технику выполнения чего-либо – живописи, танца, права и подобного [8, с. 4]. Также техника – это производство избыточного, как сейчас, так и в эпоху палеолита, человека же по своей природе можно считать творцом избыточного [8, с.176]. Ортега-и-Гассет критикует точку зрения так называемой технократии – когда власть в обществе принадлежит специалистам в области науки и техники [9]. Техник вторичен по отношению к машине, которую он обслуживает [8, с. 194]. Процесс эволюции технологического прогресса превратил рабочего в придаток техники – инженера [8, с. 224]. Заключительный вывод автора – возможности современной материальной техники практически безграничны [8, с. 232]. Это, вкупе с предыдущим утверждением, можно рассматривать как то, что процесс «приклеивания» рабочего к машине есть процесс необратимый и закономерный.

Если Бердяев и Ортега-и-Гассет критикуют технократический принцип и предупреждают о его пагубных сторонах, то американский мыслитель Э. Тоффлер смотрит на научно-технический процесс более оптимистично. Прогресс, с его точки зрения, цикличен, хотя и осуществляется волнами. Когда его развитие замедляется, то это не означает, что потенциал для развития исчерпан – это значит, что человек добрался до границы одной из эпох прогресса, и за ним вскоре последует новая промышленная революция [10, с. 229]. Примитивная техника приводит к единообразию, в то время как развитая техника ведет к разнообразию произведенного продукта [13, с. 292]. Поэтому человек в будущем будет страдать не от стандартизации продуктов, то есть нехватки выбора, а от обилия этого выбора [10, с. 289]. Функцией фабрик и заводов станет не массовое производство, а производство на заказ согласно требованиям потребителя. При этом автоматизированным оборудованием на таких фабриках управлять будут в основном не рабочие, а сами потребители – на расстоянии [11, с. 562]. Фабрики будут вынесены за пределы крупных городов, рабочее время будет организовано соответственно потребностям самих рабочих. Рабочие места будут оборудованы с учетом



благотворного влияния на трудящихся, при этом значительную часть их будут составлять работающие на дому [11, с. 563].

Рассмотренные выше три идеи можно формализовать в виде списка из трех позиций, представляющего собой выводы из точек зрения авторов.

1. Техника – материальный объект или нематериальный процесс, являющийся орудием, уничтожающим душу человека (Н.А. Бердяев). Научно-технический прогресс должен основываться на духовной основе, иначе приведет к гибели человечества. Рабочий здесь – созидатель, высоко одухотворенная личность.

2. Техника – взаимодействие между человеком и природой, в результате которого получается новый продукт, сверхприрода (Х. Ортега-и-Гассет). Рабочий – придаток техники, его место – обслуживание машин.

3. Техника – выражение научно-технического прогресса, позволяющее человечеству совершенствовать быт человека (Э. Тоффлер). Место рабочего должно быть наиболее комфортно самому рабочему, где бы то ни было – на фабрике или даже дома.

Для того чтобы определить место рабочего в Четвертой промышленной революции, следует сказать об условиях ее формирования. В качестве наиболее приоритетного направления Четвертой промышленной революции сейчас считается концепция Индустрия 4.0, которая подразумевает массовое внедрение киберфизических технологий в производство, что означает не только выполнение рутинных операций при помощи высокоинтеллектуальных вычислительных систем, но и корректировку производственных планов и процессов на основе методов машинного анализа данных. В секторах экономики, которые проводят переустройство своих производственных процессов согласно идеям этой концепции, наблюдается стабильный рост, подчеркивает, например, И.В. Тарасов [12, с. 62]. Значительную роль в производстве будет играть искусственный интеллект, отвечающий за планирование, контроль, и собственно производственный процесс. Эта технология призвана реализовывать посредством ЭВМ (компьютеров) творческие функции, которые изначально присущи человеческому мышлению [13, с. 135]. Такой рост современных технологий накладывает на современных экономистов дополнительную ответственность, в том числе и гуманистического характера. По нашему представлению, место рабочего в экономике предприятия Индустрии 4.0 будет обусловлено синтезом ряда предыдущих воззрений на развитие научно-технического прогресса.

1. Рабочий, с одной стороны, будет все сильнее зависеть от машины и технологии производства, будет развиваться дифференциация труда и компетенций трудящихся, которые будут привязаны к конкретной машине, компьютеру или киберфизической системе.



2. С другой стороны, в ближайшем будущем следует ожидать роста комфортизации труда, в частности увеличения доли выполняемых работ в дистанционном формате (то есть, считаем этот тезис Тоффлера применимым и к Индустрии 4.0, хотя он писал о Третьей промышленной революции, во время ее реализации этого еще не произошло).

3. Человек будет стремиться к наибольшей материализации, тот самый «дух» Бердяева, по всей видимости, будет исключен из общественного производства в условиях развития искусственного интеллекта, и впоследствии, из всей человеческой жизни.

Сможет ли человечество выжить и не превратиться в бердяевскую антиутопию? Может быть, разум сможет заменить этот дух, разум, основанный на рациональном мышлении? Правда, рационализация не всегда означает движения в сторону морали и этики. Автор статьи настроен оптимистично, и полагает, что все-таки сможет.

Список использованных источников:

1. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии./ Пер. Е.Н. Каменецкой. – М.: Издание К.Т. Солдатенкова, 1896. – 240 с.

2. Dinwiddy J.R. Luddism and Politics in the Northern Counties // J.R. Dinwiddy. Radicalism and Reform in Britain, 1780–1850. London: Hambledon Press, 1992. – pp. 371-401.

3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн.1: Процесс производства капитала. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1951. – 794 с.

4. Маркс К., Энгельс Ф. Принципы коммунизма. Манифест коммунистической партии. – М.: ИТРК, 2007. – 68 с.

5. Маркс, К. Критика Готской программы // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения: в 39 т. – М.: Политиздат, 1955-1974. Т. XIX. 1961. – 670 с.

6. Бердяев Н.А. Человек и машина (проблема социологии и метафизики техники). // Ж. Путь. № 38. – 1933. – С. 3-37.

7. Бердяев Н.А. Дух и машина. // Бердяев Н.А. Судьба России. Опыты по психологии войны и национальности. – М.: Философское общество СССР, 1990. – 240 с.

8. Ортега-и-Гассет Х. Избранные труды: пер. с исп./ Сост., предисл. и общ. ред. А.М. Руткевича. – М.: Издательство «Весь Мир», 1997. – 704 с.

9. Technocracy. Cambridge Dictionary. Cambridge University Press. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/technocracy> (дата обращения 12.05.2022)

10. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. – 784 с.

11. Тоффлер Э. Шок будущего./ Под. ред. д.филос.н., проф. П.С, Гуревича. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 2002. – 577 с.



11. Тарасов И.В. Индустрия 4.0: понятие, концепции, тенденции развития. // Ж. Стратегии бизнеса. № 6 (50). – 2018. – С. 57-63.

13. Зотикова О.Н., Гончаров Н.А., Сенков В.А. Современные задачи искусственного интеллекта при построении цифровой экономики в России./ ИНТЕКС-2021: сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Часть 3. – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2021. – 309 с., С. 135-140.

© Гончаров Н.А., 2022

УДК 332, 622.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ

Гоппе А.В.

Научный руководитель Егорова Л.Э.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова», Абакан*

Республика Хакасия занимает третье место по индексу промышленного производства в части добычи каменного угля среди регионов Сибири и 14 место среди всех субъектов Российской Федерации. Её дальнейшее развитие связано с созданием угольного кластера на основе организации производств, перерабатывающих уголь.

В период с 2005 по 2018 год в регионе наблюдается увеличение индекса производства и объёма отгруженного угля, но в начале 2020 года в экономику вмешалась пандемия и объёмы отгруженных товаров сократились, что представлено в табл. 1.

Таблица 1 – Отгруженные товары собственного производства, выполненные работы и услуги собственными силами по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» в 2005-2021 гг.

Год	Объём отгруженных товаров в РХ, млн. руб.	Доля товаров, отгруженных РХ в аналогичном показателе РФ, %	Индекс производства, % к предыдущему году
2005	6 770	0,2	104,2
2006	8 230	0,2	106,1
2007	8 910	0,1	83,8
2008	10 925	0,2	130,9
2009	13 679	0,2	106,7
2010	20 857	0,3	117,5
2011	26 536	0,3	102,0
2012	28 159	0,3	106,0
2013	27 946	0,3	125,4
2014	31 760	0,3	94,5
2015	38 967	0,3	103,1
2016	41 422	0,3	112,6
2017	52 497	0,4	103,9
2018	74 047	0,4	107,2
2019	73 586	0,4	119,3
2020	71 758	0,2	100,3
2021	75 426	0,3	131,4

Кроме того, на основании табл. 1 можно сделать вывод, что за последние десять лет наблюдается увеличение доли товаров, отгруженных



Республикой Хакасия по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» в аналогичном показателе Российской Федерации. При этом по данному виду деятельности индекс производства в основном показывает положительные изменения, что обусловлено ростом добычи угля за анализируемый период.

В настоящее время Республика добывает более 5% угля от общего объема добычи полезного ископаемого в Российской Федерации. Развитие угольной отрасли в Хакасии способствует росту экономической активности в регионе, в том числе в области оказания транспортных и складских услуг, развития железных дорог, строительства промышленных объектов.

Поступления в федеральный бюджет по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) имеют положительную динамику, но за исключением 2020 года. В этот период на угледобывающих предприятиях сократились объемы добычи из-за образовавшейся во всем мире пандемии, но в 2021 году наблюдается рост, который обусловлен увеличением цены на нефть марки «Urals» в декабре 2020 года – ноябре 2021 года на 51,7% (с 42,7 до 67,1\$/барр.) при одновременном росте курса доллара в декабре 2020 года – ноябре 2021 года на 3,5% (с 71,2 до 73,7 руб./\$).

Если же рассматривать поступления в бюджет Республики Хакасия, то за весь анализируемый период наблюдается идентичная федеральному бюджету динамика с наибольшим ростом показателя в 2021 году, что вызвано увеличением стоимости добычи прочих полезных ископаемых [1]. Более подробно динамика поступлений в НДПИ представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Динамика поступлений НДПИ в период 2017-2021 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Поступления НДПИ в федеральный бюджет, трлн. руб.	4,1	6,1	6	3,9	7,2
Поступления НДПИ в бюджет Республики Хакасия, млн. руб.	707,5	714,2	819,1	516,5	1 212,1

Нестабильная картина, описывающая ситуацию в угольной промышленности региона обусловлена тем, что добыча угля в Хакасии происходит в основном открытым способом, а мировые цены на уголь имеют положительную динамику, но если происходит снижение цены, то это отражается на региональной экономике. Динамика экспортной цены на уголь представлена в табл. 3.

Таблица 3 – Динамика экспортной цены за тонну каменного угля

Год	2018	2019	2020	2021
Цена за тонну	3 723,93	4 596,77	2 758,48	6 473,48

Регион также отличает развитая логистика с выходом на транссибирскую магистраль, ведение эффективного трейдинга с применением электронных площадок, а также имеющийся кадровый потенциал.

Несмотря на то, что на экспорт уголь отгружают лишь четыре угледобывающих предприятия региона: ООО «СУЭК-Хакасии»; АО Угольная компания «Разрез Степной»; ООО «Разрез Аршановский»; ООО «УК «Разрез Майрыхский»», сумма отгруженной продукции в денежном



выражении, за 2021 год, составила более 55 млрд. руб., что на 12% выше, чем в предыдущий год [2].

Свое развитие угольная промышленность Республики Хакасия получила ещё до революции. Тогда она имела «кустарный» характер и была представлена лишь несколькими шахтами в посёлке Черногорский и в открытой разработке угля на Изыхских копах. В настоящее время активно разрабатывается Бейское месторождение. Оно было открыто в 1920 году И.В. Яворским. Запасы данного каменноугольного месторождения составляют порядка 4 млрд. тонн. Такого количества запасов хватит на 200-300 лет добычи угля открытым способом.

В настоящее время в регионе осуществляют свою деятельность по добыче угля 8 предприятий: ООО «СУЭК-Хакасия»; АО Угольная компания «Разрез Степной»; ООО «Восточно-Бейский разрез»; ООО «Разрез Аршановский»; ООО «УК «Разрез Майрыхский»; АО «Разрез Изыхский»; ООО «Разрез Белоярский»; ООО «Востоксибуголь-Хакасия» (ООО «КВСУ-Хакасия»). Общая численность сотрудников данных предприятий составляет более 7 тыс. человек.

Наличие у угледобывающих предприятий региона современных мощностей по добыче и переработке угля, включая обогатительные фабрики и дробильно-сортировочные комплексы, а также благоприятные условия добычи и доступность сетей транспортных коммуникаций позволяет отнести Хакасию к перспективным центрам угледобычи в стране, который способен наращивать объёмы добычи и переработки продукции повышая её качество.

Планируется, что в период к 2023 году, общий объём инвестиций в инфраструктуру, со стороны угледобывающих предприятий, составит более 8 млрд. рублей, а капитальные вложения ОАО «РЖД» в развитие стационарного хозяйства и модернизации железнодорожных перегонов составит более 10 млрд. рублей.

К 2035 году недропользователями запланировано осуществить добычу каменного угля с Черногорского и Изыхского угольного месторождения в объёме 18,5 млн. тонн, а с Бейского месторождения – 50 млн. тонн угля. Всего по Республике Хакасия запланировано осуществить добычу каменного угля в размере 68,5 млн. тонн.

Учитывая интенсивное развитие отрасли и мультипликативный эффект в смежных отраслях производства и сферы услуг, занятость населения даст дополнительно работу ещё 9,7 тыс. человек, из них 4,7 тыс. – новые рабочие места, а 5 тыс. – рабочие места в смежных отраслях.

При этом на протяжении ряда лет к концу календарного года происходит накопление готовой продукции на складах угледобывающих предприятий более 2,5 млн. тонн [3].



Дальнейшее развитие угольной отрасли Республики Хакасия предусматривает глубокую переработку угля, прежде всего, в организациях производственных подразделений по обогащению угля и переработке угля в полукокс.

Интенсивное развитие Бейского каменноугольного месторождения и развитие углехимии на территории Республики Хакасия позволят создать основу для глубокой переработки каменного угля путём создания центральной обогатительной угольной фабрики, завода по производству взрывчатых веществ, получение жидкого топлива, химической продукции.

Список использованных источников:

1. Поступления в бюджетную систему РФ [Электронный ресурс] // Аналитик.налог.гов.ру – аналитический портал ФНС России. - 2022. - URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/> (дата обращения: 25.03.2022).

2. Экономист проанализировал показатели добычи угля в Хакасии с начала года [Электронный ресурс] // Пульс Хакасии. – 2021. – URL:<https://pulse19.ru/36114-jekonomist-proanaliziroval-pokazateli-dobychi-uglja-v-hakasii-s-nachala-goda/> (дата обращения: 27.03.2021).

3. Харисов, К. Уголь, варяги, проблемы и успехи замгубернатора Хакасии [Электронный ресурс] / К. Харисов // Российский уголь - Электронное периодическое издание "Отраслевой портал "Российский уголь". – 2021. – URL: https://www.rosugol.ru/news/articles.php?ELEMENT_ID=2796 (дата обращения: 30.03.2021).

© Гоппе А.В., 2022

УДК 677.074

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ

Горожанкина П.А., Баркан Е.С., Филатов В.В.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В условиях направленности таможенных органов на содействие внешней торговле актуальной проблемой является предоставление качественных таможенных услуг. Необходимость совершенствования системы государственных таможенных услуг, предоставляемых таможенными органами, подтверждается важными стратегическими документами. В Российской Федерации, как и в других странах Евразийского экономического союза ведется активная работа по улучшению условий ведения бизнеса в сфере внешней торговли. Тем не менее, несмотря на положительную динамику многих показателей,



характеризующих данные условия в России, мониторинг бизнес-среды и рейтинг Всемирного банка показывают, что некоторые индикаторы имеют негативную тенденцию, в том числе и в сравнении со странами-участницами ЕАЭС [2].

Стратегической целью (задачи) развития таможенных органов является повышение уровня экономической безопасности Российской Федерации, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, полного поступления доходов в федеральный бюджет, защиты отечественных товаропроизводителей, охраны объектов интеллектуальной собственности и максимального содействия внешнеторговой деятельности на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования. Она сводится к нескольким основным параметрам: повышению уровня соблюдения таможенного законодательства РФ, обеспечению полноты и своевременности уплаты таможенных пошлин, налогов и таможенных сборов; повышению качества предоставления государственных таможенных услуг, сокращению издержек участников ВЭД и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем; повышению эффективности работы таможенных органов по выявлению и пресечению контрабанды, в том числе незаконного вывоза товаров и ценностей. Роль и значение таможенной службы проявляется в наборе решаемых ее задач:

1. Первая задача – сокращения издержек, связанных с перемещением товаров и пассажиров через таможенную границу РФ. Для этого таможенными органами разрабатываются системы оптимизации таможенных процедур, создаются условия, способствующие ускорению товарооборота через таможенную границу РФ, соблюдению таможенного законодательства.

2. Вторая задача – пополнение доходной части федерального бюджета, путем взимания таможенных платежей, пошлин, а также налогов при перемещении товаров через российскую таможенную границу.

3. Третья задача – уменьшение потенциальных угроз РФ, обусловленных перемещением запрещенных или нелегальных товаров, которые могут нанести вред обществу или подорвать экономику РФ. В данном направлении деятельности реализуется правоохранительная функция российской таможенной системы. Социальную значимость данного направления трудно переоценить: наряду с обеспечением экономической безопасности России таможенные органы выполняют функции обеспечения соблюдения таможенного законодательства, ведение борьбы с контрабандой и иными преступлениями, административными правонарушениями в сфере таможенного дела, дознание и производство неотложных следственных действий в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством РФ.



Мониторинг качества таможенных услуг – это систематическое наблюдение за процессом оказания, комфортностью доступностью данных услуг, эффективностью работы системы их предоставления на основе единой системы показателей при комплексном использовании информации из различных источников [5].

Мониторинг – это непрерывный процесс наблюдения за объектом, контроль, анализ и прогнозирование его состояния, результаты мониторинга дают возможность в полной мере оценить соответствие качества оказанной таможенной услуги желаемому стандарту и результату. Также система мониторинга позволяет дать комплексную оценку удовлетворенности предоставленной таможенной услугой.

Таможенная услуга – это особая государственная услуга, обладающая своими особенностями и имеющая двойственный характер, т.е., с одной стороны, связана с реализацией возложенных на таможенные органы функций, а с другой – направлена на удовлетворение нужд потребителей услуги [3].

Само определение «таможенные услуги» в существующем законодательстве нормативно не закреплено, однако административными регламентами установлено 15 видов таможенных услуг. Вместе с тем под таможенными услугами можно понимать результат деятельности таможенных органов, при которой реализуются государственные функции и удовлетворяются не нарушающие установленные запреты и ограничения потребности участников ВЭД. Причем в качестве заказчика таможенной услуги выступает государство, оно реализует свои интересы через ФТС России, являющуюся согласно «уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с преступлениями и правонарушениями». Потребителями таможенной услуги выступают участники ВЭД, они осуществляют внешнюю оценку качества оказанной услуги. Такое понимание сторон таможенной услуги соответствует законодательно установленным нормативам [1].

Исходя из изложенного, можно дать следующее определение таможенной услуге: таможенная услуга – это результат деятельности таможенных органов, нацеленной на реализацию государственных функций и удовлетворение потребностей участников ВЭД. Показатели качества – качественные или количественные характеристики одного или нескольких свойств услуги. Показатели качества таможенных услуг (ТУ) можно разделить на основные классификационные группы по направлениям:



комфортность и доступность таможенных услуг: комфортность ожидания; комфортность получения; информированность; доступность оказанных услуг [9];

качество оказанных таможенных услуг: компетентность персонала таможенного органа; отношение персонала к потребителю таможенных услуг; время на ожидание и получение таможенных услуг; возможность обжаловать результат полученных услуг [10].

Повышение качества таможенных услуг осуществляется в рамках функционирования определенного механизма. В целях разработки концептуальной модели данного механизма первоочередной задачей является определение сущности как механизма в целом, так и механизма управления качеством таможенных услуг. В настоящее время существует ряд определений «механизма» [1]. Согласно словарям под механизмом следует понимать систему элементов, которая приводит в действие другую систему. При этом механизм, помимо совокупности взаимосвязанных элементов (в частности, субъекта, объекта управления) и связей между ними, дополнительно предполагает описание способов воздействия субъекта на объект, т.е. дополнительно содержит методы управления. Методами воздействия в менеджменте являются административные (организационно-распорядительные), экономические и социально-психологические методы. Стоит отметить, что данное деление условно, поскольку методы управления взаимно дополняют друг друга и имеют общие черты. Применительно к механизму повышения качества таможенных услуг можно утверждать, что данный механизм включает в себя все вышеперечисленные методы воздействия, т.е. механизм управления качеством таможенных услуг основан на работе трех взаимосвязанных механизмов: административного (организационно-распорядительного), экономического и социально-психологического [2].

Механизм управления качеством таможенных услуг включает следующие основные элементы:

1. Нормативно-правовая база ЕАЭС определяет условия функционирования механизма и включает Договор о ЕАЭС, Таможенный кодекс ЕАЭС (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе ЕАЭС), международные договоры в рамках ЕАЭС, Акты Высшего Евразийского экономического совета; Акты Евразийской экономической комиссии и т.д.

2. Текущий уровень качества таможенных услуг – это отправная точка, которая характеризует качество таможенных услуг до применения механизма.

3. Цель механизма. Целью механизма является разработка и внедрения единого подхода к формированию системы таможенных услуг для повышения качества таможенных услуг.



4. Объект управления. В предлагаемом механизме в широком смысле объектом управления является качество таможенных услуг. В узком смысле – это непосредственно процесс предоставления таможенной услуги. Воздействуя на процесс предоставления таможенных услуг можно управлять их качеством.

5. Субъекты таможенных правоотношений, оценивающие качество услуг. Данный элемент механизма целесообразно представить в виде отдельной подсистемы, которая объясняет порядок их взаимодействия между собой.

Оценка качества таможенных услуг и услуг в целом осложняется тем, что услуги имеют характерные особенности, отличающие их от овеществленной продукции, такие как неосвязаемость, неотделимость предоставления от потребления, наличие субъективного фактора в оценке качества [4].

Для оценки качества таможенных услуг существуют следующие основные этапы оценки: определение сторон, заинтересованных в конечном результате услуги; определение требований заинтересованных сторон; определение показателей качества услуги с учетом установленных критериев качества, т.е. признаков, на основании которых формируется оценка качества объекта, процесса; установление значимости (весомости) выявленных требований. основным результатом реализации требований, заложенных в стандарте ISO 9001, является удовлетворение потребностей и ожиданий сторон, заинтересованных в результатах деятельности таможенных органов [7].

Таможенные органы проводят оценку деятельности с помощью нормативных показателей. Для примера рассмотрим применяемые в действующем законодательстве Российской Федерации показатели оценки качества таможенных услуг, в отношении которых приняты административные регламенты. В Российской Федерации для таможенных услуг в соответствующих регламентах закреплён ряд показателей оценки качества и доступности. Анализ данных показателей позволяет сделать вывод, что показатели оценки качества и доступности таможенных услуг не унифицированы (не согласованы) между собой, являются разноплановыми и не в полной мере отражают уровень качества предоставленной услуги [8].

Система мониторинга качества ТУ включает в себя цели мониторинга, принципы его проведения, установление последовательности проведения его этапов, определение методов сбора, накопления и обработки информации, получаемой в ходе опросов участников ВЭД, инструменты проведения мониторинга и варианты использования полученных результатов.

Субъекты мониторинга таможенных услуг – государство и участники ВЭД. На основе анализа потребностей субъектов таможенных услуг,



систему мониторинга можно представить как комплексный процесс, включающий три вида мониторинга: внутренний – проводится структурными подразделениями таможенных органов как представителей заказчика; контрольный – проводится контролирующими и экспертными организациями; внешний (независимый) – участники внешнеэкономической деятельности [6].

Данная система мониторинга может быть использована для контроля качества и доступности любой государственной услуги. Результаты мониторинга могут быть использованы при формировании административных регламентов и систем управления качеством таможенных услуг на любом уровне ФТС России, а также для оценки деятельности таможенных органов и выработке путей дальнейшего совершенствования.

В заключении, можно сделать вывод, что актуальными являются дальнейшие исследования социально-психологической стороны механизма, например, обоснование профессиональных, квалификационных и личностных характеристик персонала, предоставляющего таможенные услуги. Немаловажным является исследование эффективных мотивационных и психологических рычагов, с помощью которых возможно повышать качество таможенных услуг, ведь мотивация персонала возможна не только путем материального поощрения, но и путем формирования позитивного социально-психологического климата в трудовом коллективе, возможности профессионального роста сотрудников, моральное стимулирование, создания оптимального психологического климата в коллективе.

Список использованных источников:

1. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Анализ внешнеторговой политики Российской Федерации и предложения по увеличению ее эффективности. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 3 (387). С. 5-10.

2. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Теоретические аспекты построения государственной внешнеторговой политики РФ. Дизайн и технологии. 2021. № 81 (123). С. 95-99.

3. Постовой И.Р., Филатов В.В., Нечаев Б.П. Анализ рыночных принципов экономики таможенного дела. В сборнике: Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием промышленности» III Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук». Москва, 2021. С. 97-103.



4. Филатов В.В., Беспалов В.В., Мишаков В.Ю., и др. Моделирование бизнес-процессов в сфере внешнеэкономической и финансовой деятельности. Учебник, Москва, 2020.

5. Бурчик Н.Е., Нечаев Б.П. Совершенствование таможенного администрирования в рамках Таможенного Союза. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 9-13

6. Журавлев М.В., Бузулуцкая М.В. Основные направления и перспективы развития ФТС. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 14-17

7. Ошиткова Д.С., Бузулуцкая М.В. Перспективы развития межгосударственного регулирования в рамках Таможенного Союза. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 101-105

8. Скоробогатский А.В., Нечаев Б.П. Система мониторинга как инструмент повышения качества таможенных услуг. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С.119-122

9. Любонько М.А., Шерстнев К.Г., Логунова Н.Ю. Влияние таможенных процедур на исчисление и уплату таможенных платежей. Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности», Ч.5, Москва, 2022

10. Чупракова С.Г., Нечаев Б.П. Совершенствование таможенного администрирования в условиях глобализации экономики. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 155-159

© Горожанкина П.А., Баркан Е.С., Филатов В.В., 2022



УДК 677.074

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖНИ

Григорьева К.С., Филатов В.В.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В настоящее время аналитическая работа играет важную роль в любом направлении деятельности человека. На ее основе структурируются все основные научно-технические, организационно-управленческие и прикладные области знания. Кроме того, одним из целевых ориентиров, предусмотренных Стратегией развития таможенной службы РФ до 2030 года, является развитие информационно-аналитического обеспечения деятельности таможенных органов, совершенствование процессов обработки больших объемов данных, а именно подходов, инструментов и методов автоматической обработки структурированной и неструктурированной информации, поступающей из различных источников [3].

Российская таможенная служба играет важную роль в регулировании внешней торговли страны. Ее основной задачей является обеспечение соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования, а также создание условий, способствующих ускорению товарооборота через таможенную границу. Для таможенных органов существует две основные задачи – обеспечить надлежащий уровень содействия для международного торгового сообщества, и обеспечить соблюдение регулятивных требований [10].

В любой системе управления для обеспечения адекватности и эффективности принимаемых управленческих решений анализ присутствует всегда. Большая часть проблем наступившего века имеет комплексный, междисциплинарный характер, а это означает, что для их решения потребуются новые технологии, способствующие реализации интеллектуального потенциала не только отдельного человека, но и общества в целом. А это означает, что роль аналитической составляющей в процессах обработки информации будет всемерно возрастать. Аналитика является концептуальной основой современных интеллектуальных технологий; освоив ее методологию, ознакомившись с многообразием аналитических технологий и принципами организации аналитической деятельности, любая организация перейдет на новый более качественный уровень [4].



Задача аналитического обеспечения управленческой деятельности состоит в том, чтобы лица, принимающие решения, располагали необходимым и достаточным для принятия решения объемом информации. На государственном уровне этот баланс призваны обеспечивать аналитические службы и подразделения, на уровне субъектов административно-хозяйственной и экономической деятельности, информационно-аналитические отделы, экспертные группы, советы директоров и иные организационные единицы [1].

Аналитическая работа таможенных органов – это практические исследования, осуществляемые в целях повышения эффективности деятельности подразделений и для понимания сущности, причин и тенденций развития событий, рассмотрения и оценки складывающейся ситуации, а также для оценки планируемых и проведенных мероприятий. В аналитической деятельности таможенного органа определяют основные направления: оценка деятельности таможенного органа и выявление в ней изменений в пространственно-временном разрезе; прогнозирование факторов, влияющих на деятельность таможенного органа, оценка степени их влияния; выявление резервов повышения эффективности и результативности деятельности таможенного органа [5].

Таким образом, аналитическая деятельность в таможенных органах является эффективным инструментом администрирования выполняемых функций. На каждом этапе таможенного контроля таможенные органы осуществляют аналитическую работу, непосредственно связанную с информационным обеспечением, анализом и прогнозированием ситуации в соответствии с особенностями осуществляемых операций. Роль информационного обеспечения в аналитической работе таможенных органов высока, т.к. решения, связанные с риском, как правило, особо ответственны и требуют обоснованного, продуманного подхода исходя из определенной предметной области [2].

В настоящее время вопросы аналитической деятельности приобрели столь большое значение в теоретической и практической деятельности человека, что фактически стали тем центром, на основе которого структурируются все основные научно-технические, организационно-управленческие и прикладные сферы знания.

В таможенной службе назрела необходимость решительной смены приоритетов в части, касающейся её информационно-аналитического обеспечения: настало время перейти от экстенсивного накопления и потребления потоков необработанных вербальных данных к новым информационно-аналитическим технологиям, созданию центров их внедрения и использования. На современном этапе это достижимо при создании условий для эффективного информационного сотрудничества – конкуренции аналитических центров за счет развития их



телекоммуникационного обеспечения и совершенствования их методологической и технологической базы поддержки информационно-аналитической работы с целью развития и максимально полного использования интеллектуального потенциала их сотрудников на пользу общества [7].

Важно, что аналитическая деятельность позволяет обнаружить те процессы, те отношения и понятия, которые еще не сформировались. Потребность в изучении и динамики, и статике является особенностью, необходимостью и основной трудностью аналитической деятельности, которая заключается в создании объективной цепочки событий. Аналитика является способом обнаружения, удержания противоречия и разработки тех идей, которые становятся в ходе аналитической деятельности основной для синтезирования новых знаний, выводов и закономерностей.

Следовательно, аналитическая деятельность – это способ понимания и отражения изменений в деятельности, позволяющий прогнозировать перспективы ее развития. Если рассматривать любую действующую организацию, то аналитическая деятельность становится механизмом понимания тенденций направления ее деятельности.

Выделяют три наиболее значимых направления аналитической деятельности таможенного органа: оценка деятельности таможенного органа и выявление изменений в ней в пространственно-временном разрезе; прогнозирование основных факторов, влияющих на деятельность таможенного органа, и оценка степени их влияния; выявление резервов повышения результативности (эффективности) деятельности таможенного органа [9].

На основе обозначенных направлений определим спектр задач аналитической деятельности таможенных органов: контроль выполнения требований, стоящих перед таможенным органом; определение рациональности использования ресурсов; раскрытие причинно-следственных связей между видами деятельности таможенного органа; изучение интенсивности и формы этих связей; выявление наиболее информативных (обобщающих) показателей; прогноз основных тенденций состояния деятельности таможенного органа; сравнение с другими аналогичными таможенными органами.

Системный анализ таможенной деятельности должен осуществляться не от случая к случаю, а носить такой же непрерывный характер, какой являет собой и таможенная деятельность как непрерывно развивающаяся в пространстве и времени операция. В этой связи исключительно важную роль имеет информационно-аналитическое обеспечение таможенной деятельности, поскольку непрерывность системного анализа может обеспечить только непрерывный информационно-аналитический



мониторинг таможенной деятельности, воплощённый в определённой структурно-функциональной среде [8].

Главное управление информационных технологий осуществляет свою деятельность по следующим направлениям:

а) информационно-аналитическое обеспечение реализации функции ФТС России по выработке государственной политики в области таможенного дела;

б) координация и контроль работы в ФТС России по реализации Концепции развития таможенных органов Российской Федерации, а также в части, касающейся таможенных органов, Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации, правительственных программ социально-экономического развития Российской Федерации, федеральных целевых программ;

в) информационно-аналитическое обеспечение формирования позиции ФТС России по основным вопросам реализации таможенного дела, а также иным вопросам, затрагивающим компетенцию ФТС России;

г) анализ деятельности и эффективности исполнения функций таможенных органов;

д) прогнозирование (среднесрочное и стратегическое) направлений развития и показателей деятельности таможенной службы;

е) информационно-аналитическое обеспечение деятельности руководства ФТС России.

До настоящего времени не решена главная аналитическая задача – обеспечение руководства таможенных органов по всей вертикали таможенной службы информацией до и после совершения факта таким уровнем информации, который позволит оперативно принять взвешенные управленческие решения, направленные на повышение эффективности работы таможенного органа и его подразделений. У каждого начальника таможенного органа должен быть аналитический центр, работающий постоянно по всем направлениям и функциям.

Принципиальным моментом в аналитической деятельности является регулярный характер этого процесса, что возможно лишь на основе создания в структуре управления ФТС России системы информационно-аналитического мониторинга. При этом недостаточно рассматриваются вопросы причинно-следственных связей в процессе таможенной деятельности, не выстраиваются таможенные процедуры и не оценивается эффективность взаимосвязей различных направлений деятельности таможенных органов. В результате получаемые оценки не позволяют адекватно отразить процессы деятельности таможенных органов [6].

Основной целью указанного направления в условиях создания цифровой экономики Российской Федерации является трансформация информационно-технического обеспечения деятельности таможенных



органов, охватывающая все основные стратегические направления развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года.

Переход таможенных органов страны на работу в соответствии с мировыми стандартами таможенного администрирования требует разработки нового механизма информационного контроля внешнеэкономической деятельности. Для этого, образующиеся аналитические подразделения в процессе своей деятельности обеспечат единообразие и научность в подходе к аналитической составляющей таможенного администрирования по всей вертикали таможенных органов.

Комплексность и структурированность аналитической деятельности по всей вертикали таможенных органов обеспечат подготовку выверенных управленческих решений, позволят создать механизм информационного контроля по всем направлениям деятельности таможенных органов.

Кроме того, структурные изменения в процессе организации аналитической деятельности таможенных органов позволят сократить время и трудозатраты, необходимые при анализе информации по разным направлениям деятельности, поскольку одной из компонент совершенствования аналитической деятельности является проведение комплексных аналитических исследований на основе метатехнологии согласованного анализа внешнеэкономической и таможенной деятельности.

С одной стороны, аналитическая деятельность предстает перед нами как динамичный процесс сбора, обработки, анализа и систематизации информации, а с другой, как организованная структура, основными элементами которой являются: аналитики, информационное, методическое, программное и нормативно-правовое обеспечение. Очевидно, что на этапе определения наиболее эффективных средств и методов непосредственной реализации таможенными органами России задач в области таможенного дела, таких как: усовершенствование существующей системы таможенного администрирования, повышения ее качества в условиях разделения товаропотоков и документооборота и перехода от тотального контроля товаров к контролю информационному, роль аналитических подразделений будет возрастать.

Список использованных источников:

1. Стасюк К.Д., Логунова Н.Ю. Риски недостоверного декларирования сведений о технологическом оборудовании пищевой промышленности. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 127-131
2. Чупракова С.Г., Нечаев Б.П. Совершенствование таможенного администрирования в условиях глобализации экономики. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 155-159



3. Шигабутдинова М.Ш., Логунова Н.Ю. Организация таможенной экспертизы пищевых продуктов и сельскохозяйственных товаров. Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности», Ч.5, Москва, 2022

4. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Анализ внешнеторговой политики Российской Федерации и предложения по увеличению ее эффективности. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 3 (387). С. 5-10.

5. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Теоретические аспекты построения государственной внешнеторговой политики РФ. Дизайн и технологии. 2021. № 81 (123). С. 95-99.

6. Мартиросян А.А., Бузулуцкая М.В. Перспективы развития межгосударственного регулирования в рамках Таможенного Союза. В сборнике: Актуальные проблемы экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции текстильной и легкой промышленности. Сборник научных трудов по материалам 2-го Круглого стола с международным участием. Москва, 2022. С. 183-187.

7. Нечаев Б.П., Косикова Ю.А., Довлятов В.С., Мамедов Р.М., Абулов Р.М. Пути оптимизации института таможенной экспертизы. В сб.: Актуальные вопросы товароведения, безопасности товаров и экономики. Сб. научных статей по итогам Всероссийской науч.-практ. конф. с межд. участием. Под ред. А.Н. Столяровой. 2018. С. 256-260.

8. Ормоцадзе Л.Г., Бузулуцкая М.В. Разработка системы мониторинга качества таможенных услуг. В сборнике: Актуальные проблемы экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции текстильной и легкой промышленности. Сборник научных трудов по материалам 2-го Круглого стола с международным участием. Москва, 2022. С. 187-192.

9. Постовой И.Р., Филатов В.В., Нечаев Б.П. Анализ рыночных принципов экономики таможенного дела. В сборнике: Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием промышленности» III Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук». Москва, 2021. С. 97-103.

10. Филатов В.В., Безпалов В.В., Мишаков В.Ю., и др. Моделирование бизнес – процессов в сфере внешнеэкономической и финансовой деятельности. Учебник, Москва, 2020.

© Григорьева К.С., Филатов В.В., 2022

УДК 677.074



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ МАРКЕТИНГА ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ

Егорецкая О.В., Филатов В.В.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Среди стратегических направлений деятельности Федеральной таможенной службы России важное место отведено повышению качества предоставления услуг таможенными органами, сокращению издержек участников внешнеэкономической деятельности (далее участники ВЭД) и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем. На сегодняшний день при осуществлении таможенными органами таможенного контроля при перемещении товаров физическими лицами через таможенную границу Евразийского экономического союза ФТС России на постоянной основе совершенствуют методы выявления и пресечения нарушений таможенного законодательства ЕАЭС и Российской Федерации [1].

По мере эволюции маркетинг стал ориентироваться на установление долговременных отношений с клиентами, что предполагает развитие маркетинга партнерских отношений. В тоже время значимыми для таможенного дела являются и такие концепции, как повышение качества, совершенствование обслуживания, доминирование на рынке государственных услуг в таможенном секторе [4].

Маркетинг партнерских отношений направлен на установление взаимовыгодных экономических, технических и социальных связей сторон, что позволяет снизить транзакционные издержки и уменьшить время проведения таможенных процедур. Без тесного взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) не могут быть разрешены проблемы ускорения и упрощения таможенных процедур, коммуникаций, оптимизации совместной деятельности таможенных органов и участников международной торговой деятельности. Таким образом, предназначение таможенной системы в рыночных условиях сводится к обеспечению интересов субъектов предпринимательской деятельности, и прежде всего участников ВЭД [10].

Рассматривая деятельность таможенных органов России по предоставлению государственных таможенных услуг как услугу, следует отметить, что сфера услуг – это деятельность субъектов социально-экономической системы, функциональным назначением которой является удовлетворение потребностей физических и юридических лиц путем предоставления им соответствующих услуг. В свою очередь маркетинг



услуг – отрасль современного маркетинга, изучающая особенности маркетинговой деятельности организаций, вовлеченных в предоставление услуг. Отсюда сфера таможенных услуг – это область взаимоотношений производителя и потребителя по поводу предоставления этих услуг.

Современная концепция маркетинга таможенных услуг нацелена на решение проблем экономической безопасности и содействия торговле посредством применения таможенного инструментария на уровне требований международных стандартов [3].

Таможенный маркетинг – это концепция управления в рыночных условиях, в соответствии с которой гарантией успеха организации в таможенной сфере являются более эффективные в сравнении с конкурентами усилия по удовлетворению настоящих и будущих потребностей покупателей услуг. Основной функцией таможенного маркетинга при ориентации на потребителя является содействие процессу обмена и адаптации организации для участия во взаимовыгодном обмене с потребителями на рынке таможенных услуг. Другими словами, таможенный маркетинг «нацелен на привлечение потребителей и сохранение покупательской лояльности в долгосрочной перспективе деятельности субъектов таможенной сферы» [6].

Таможенные услуги рассматриваются как «комплекс действий и мер в сфере таможенного дела, направленных на реализацию государственных функций и удовлетворение потребностей участников ВЭД». Таможенную систему в рамках такой сферы представляют два основных компонента: система услуг – единый комплекс таможенных услуг и средства управления услугами (маркетинг-менеджмент); потребители услуг (государство и участники ВЭД). Производство и потребление таможенной услуги в такой системе осуществляется в процессе таможенной деятельности [2].

Основное направление маркетинга таможенных услуг – это эффективное взаимодействие таможенных органов и бизнес-структур. Чем меньше затраты времени для прохождения таможенных формальностей, тем ниже временные и трудовые затраты контрагента для завершения внешнеэкономической сделки, что способствует, в конечном итоге, ускорению внешнеторгового товарооборота. Организованная должным образом двусторонняя связь выгодна обеим сторонам: контрагентам это позволяет снизить издержки и существенно увеличить скорость товарооборота, а значит, увеличить прибыль; для таможенных органов это возможность эффективно выполнить одну из приоритетных целей – обеспечение поступления доходов в федеральный бюджет [7].

Исходя из современной философии таможенного дела, ориентирующей таможенные органы на содействие бизнесу в сфере внешнеэкономической деятельности, ФТС России продолжает работу по совершенствованию таможенного администрирования.



В материалах заседания коллегии ФТС России «Таможенная служба Российской Федерации в 2019 году» отмечается, что «усилия таможенных органов Российской Федерации сосредоточены на обеспечении максимального содействия внешней торговле, снижении административных барьеров и сокращении времени совершения таможенных операций, защите экономических интересов Российской Федерации, наполнении доходной части федерального бюджета, расширении сферы использования информационных таможенных технологий, повышении качества предоставления государственных услуг».

Проведенная ФТС России в 2019 г. работа по совершенствованию таможенного администрирования позволила обеспечить:

сокращение предельного времени прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру экспорта для товаров, которые не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки, до 0,85 ч.;

сокращение предельного времени прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления для товаров, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля и не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки, до 1,73 ч.;

увеличение доли деклараций на товары, оформленных в электронном виде без представления документов на бумажном носителе, в общем количестве оформленных ДТ при условии, что товары не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки документов на бумажных носителях, до 99,7%.

Важным направлением деятельности таможенных органов является оказание содействия представителям бизнес-сообщества. Сотрудничество ФТС России с бизнес-сообществом принесло свои плоды, что подтверждают результаты проведенного в начале 2016 г. ведомственного мониторинга качества предоставления государственных услуг таможенными органами. По результатам социологического опроса доля участников ВЭД, удовлетворительно оценивающих качество предоставления государственных услуг таможенными органами, в общем количестве опрошенных участников ВЭД составила по итогам 2019 г. 81% (в 2014 г. – 40,5%). Проведенный мониторинг показывает, что качество таможенных услуг в таможенных органах ФТС России в целом устраивает участников ВЭД и наблюдается положительная тенденция [5].

Вместе с тем работа таможенных органов по повышению качества таможенных услуг не в полной мере эффективна и соответствует задачам, поставленным Федеральной таможенной службой. Кроме того, предпринимаемые меры по совершенствованию таможенного



регулируемые наталкиваются на недостаточное понимание и пассивность со стороны участников ВЭД. В свою очередь усилия участников ВЭД по оптимизации международной цепи поставки товаров без содействия таможенных органов также не приводят к желаемым результатам. Таким образом, взаимосвязь между эффективностью функционирования таможен и эффективностью функционирования предпринимательских структур как участников ВЭД недостаточна [8].

Все эти обстоятельства говорят о несовершенстве взаимодействия таможни и бизнеса, что неблагоприятным образом сказывается на эффективности таможенного регулирования.

Для развития системы маркетинга в таможенной сфере и обеспечения качества и высокой эффективности таможенных услуг представляется необходимым: разработать стратегию создания и продвижения таможенных услуг; определить необходимость расширения или сужения сектора таможенных услуг, контролируемого таможенными органами, на рынке таможенных услуг; создать подсистему управления таможенными услугами – систему маркетинга в сфере таможенных услуг с учетом ее развития в условиях происходящих стратегических изменений; определить критерии, показатели и методы оценки социально-экономических выгод от развития таможенной системы как системы услуг.

В стратегической перспективе конечной целью создания, функционирования и развития системы таможенных услуг является эффективное согласование всей таможенной деятельности с законами существования и развития рынка без снижения качества таможенного контроля [9].

Таким образом, маркетинг в сфере таможенных услуг – теория и практика системного анализа рынка, формирования требований к системе таможенных услуг и активного продвижения таможенных услуг в частном и государственном секторах. Он является важным инструментом в установлении оптимальных и эффективных взаимоотношений между таможенными органами и участниками ВЭД.

Таким образом, маркетинговая концепция управления представляет собой философию бизнеса, согласно которой в центре системы находится потребитель. Важно заметить, что понимание маркетинга как философии предпринимательства не ограничивает его сферу действия только коммерческими интересами, следовательно, данную концепцию необходимо применять и в такой сфере как управление таможенными услугами. Маркетинг в сфере таможенных услуг развивает основы системного подхода к таможенному администрированию в условиях современного рынка.

Список использованных источников:



1. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Анализ внешнеторговой политики Российской Федерации и предложения по увеличению ее эффективности. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 3 (387). С. 5-10.

2. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Теоретические аспекты построения государственной внешнеторговой политики РФ. Дизайн и технологии. 2021. № 81 (123). С. 95-99.

3. Стасюк К.Д., Логунова Н.Ю. Риски недостоверного декларирования сведений о технологическом оборудовании пищевой промышленности. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 127-131

4. Чупракова С.Г., Нечаев Б.П. Совершенствование таможенного администрирования в условиях глобализации экономики. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса» Москва, 2022. С. 155-159

5. Шигабудинова М.Ш., Логунова Н.Ю. Организация таможенной экспертизы пищевых продуктов и сельскохозяйственных товаров. Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности», Ч.5, Москва, 2022

6. Мартиросян А.А., Бузулуцкая М.В. Перспективы развития межгосударственного регулирования в рамках Таможенного Союза. В сборнике: Актуальные проблемы экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции текстильной и легкой промышленности. Сборник научных трудов по материалам 2-го Круглого стола с международным участием. Москва, 2022. С. 183-187.

7. Нечаев Б.П., Косикова Ю.А., Довлятов В.С., Мамедов Р.М., Абулов Р.М. Пути оптимизации института таможенной экспертизы. В сб.: Актуальные вопросы товароведения, безопасности товаров и экономики. Сб. научных статей по итогам Всероссийской науч.-практ. конф. с межд. участием. Под ред. А.Н. Столяровой. 2018. С. 256-260.

8. Ормоцадзе Л.Г., Бузулуцкая М.В. Разработка системы мониторинга качества таможенных услуг. В сборнике: Актуальные проблемы экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции текстильной и легкой промышленности. Сборник научных трудов по материалам 2-го Круглого стола с международным участием. Москва, 2022. С. 187-192.

9. Постовой И.Р., Филатов В.В., Нечаев Б.П. Анализ рыночных принципов экономики таможенного дела. В сборнике: Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



УНИВЕРСИТЕТ
КОСЫГИНА

ВЕКТОР

промышленности» III Международного Косыгинского Форума
«Современные задачи инженерных наук». Москва, 2021. С. 97-103.

10. Филатов В.В., Безпалов В.В., Мишаков В.Ю., и др. Моделирование
бизнес – процессов в сфере внешнеэкономической и финансовой
деятельности. Учебник, Москва, 2020.

© Егорцевская О.В., Филатов В.В., 2022



Авторский указатель

- Абдукаххаров С., 4
Абдуллаев Л.Х., 7
Алексеева А.С., 10
Алёшин В.А., 14
Али к.К., 24
Алимина И.А., 20
Амелёхина К.Г., 29
Арсентьева К.М., 32
Арутюнова Н.К., 7
Арутюнян Арменак А., 36
Арутюнян Армине А., 39
Асеева К.А., 44
Бабаян Л.К., 48
Байрак А.Н., 51
Балахонцев С.В., 56, 60, 136
Баранова Е.Е., 64
Бареко В.В., 67
Баркан Е.С., 246
Батовкина К.С., 71, 118
Бачиннова А.Ю., 76
Беликова Д.М., 81
Белькова В.В., 85
Бендега А.Г., 89, 92
Березиков А.А., 97
Беркова Н.С., 101
Берсинева П.П., 105
Бесько О.А., 109
Биджиев Р.Д., 115
Блощинская Л.В., 71, 118
Бобрышева А.А., 122
Боргоякова П.А., 125
Бредихина К.В., 130
Бузькевич А.О., 133
Бумагина М.Д., 56, 60, 136
Буравихина К.К., 139
Буцукина М.П., 143
Буяк А.И., 147
Быкова Д.Ю., 152
Быстров Е.В., 156
Варакса Ю.Е., 161
Васильев Г.Г., 165
Васильченко А.С., 169
Вахитова Д.А., 172
Вепренцева А.Е., 175
Власова А.М., 180
Власова М.А., 184
Водолазская Ю.В., 187
Волков Г.С., 192
Воронина Н.И., 14
Гайдес А.Л., 195
Галкин К.Г., 199
Галкина Е.Г., 205
Галяткин С.А., 211
Гараев О.Р., 215
Гарипова Э.А., 221
Гельмерт Р.В., 226
Геращенко Е.Е., 232
Гончаров Н.А., 237
Гоппе А.В., 243
Горожанкина П.А., 246
Горский А.А., 169
Григорьева К.С., 253
Гусева М.А., 24, 152
Егорецкая О.В., 259
Зернова Л.Е., 195, 211
Иващенко Н.С., 161, 184, 192
Карнакова П.А., 85
Кирсанова Е.А., 232
Лысанов Д.М., 221
Макарова Н.С., 115, 130
Мисюренок А.И., 51
Огурцова Н.С., 139
Одинцов А.П., 172
Павлова И.Г., 226



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



УНИВЕРСИТЕТ
КОСЫГИНА

ВЕКТОР

Петрухина А.А., 172

Политова Р.В., 81

Редикульцева Е.Н., 199

Романюк Н.В., 187

Скурихина Л.В., 175

Туманская С.К., 175

Усачева А.С., 101

Федорова Н.С., 56, 60, 136

Филатов В.В., 246, 253, 259

Хохлов С.П., 56, 60, 136

Чекеева А.А., 180

Чубукова Д.В., 180

Чулкова Е.А., 10

Шашкова А.А., 67

Швайбович А.В., 24



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



УНИВЕРСИТЕТ
КОСЫГИНА

ВЕКТОР

Научное издание

«Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022) сборник материалов Часть 1

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов

Усл.печ.л. ____ Тираж 30 экз. Заказ № 180-Н/22

Редакционно-издательский отдел РГУ им. А.Н. Косыгина

115035, Москва, ул. Садовническая, 33, стр.1

тел./ факс: (495) 955-35-88

e-mail: riomgudt@mail.ru

Отпечатано в РИО РГУ им. А.Н. Косыгина