

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Министерство экономического развития Республики Крым
ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И. Вернадского"
Институт экономики и управления



ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Сборник научных трудов

VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ



ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА
ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ



Симферополь • ИТ «АРИАЛ» • 2023

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Министерство экономического развития Республики Крым
ФГАОУ ВО "КФУ им. В.И. Вернадского"
Институт экономики и управления**

Финансовый университет при Правительстве РФ
Академия при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта
Дальневосточный федеральный университет
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Сибирский федеральный университет
Южный федеральный университет
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Санкт-Петербургский государственный университет
Российский государственный университет правосудия
Сибирский университет науки и технологий
Севастопольский государственный университет
Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова
Волгоградский государственный технический университет
Волгоградский государственный университет
Государственный университет управления
Донецкий государственный университет
Керченский государственный морской технологический университет
Самарский государственный экономический университет
Самарский государственный технический университет
Карельский научный центр РАН
Таджикский национальный университет (г. Душанбе, Таджикистан)
Vietnam Academy of Social Sciences (г. Ханой, Вьетнам)
Абхазский государственный университет (г. Сухум, Республика Абхазии)
ООО «Ваш Консультант» (г. Севастополь)

ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Сборник научных трудов

VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ



**Симферополь
ИТ «АРИАЛ»
2023**

УДК 338
ББК (я)65
И 66

*Информация об опубликованных трудах предоставляется в систему
Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)*

Редакционная коллегия:

Кирильчук С.П. (научн. редактор) – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики предприятия Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»;

Штофер Г.А. (зам. научн. редактора) – к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»;

Логунова Н.А., д.э.н., проректор по научной работе ФГБОУ ВО "Керченский государственный морской технологический университет" (г. Керчь).

Рецензенты:

Шаховская Л.С., член-корреспондент РАЕН, д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и предпринимательства Волгоградского государственного технического университета (г.Волгоград, Россия);

Пискун Е.И., д.э.н., профессор кафедры туризма, сервиса и гостиничного бизнеса Института развития города ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» (г.Севастополь, Россия)

И 66 **Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования** [Электронный ресурс]: сборник научных трудов VIII Международной научно-практической конференции / научн. ред. С.П. Кирильчук; редкол.: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – Электрон. дан. – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2023. – Электрон. версия.

ISBN 978-5-907742-06-2

В сборник научных трудов включены статьи участников VIII Международной научно-практической конференции «Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования», отражающие широкий спектр научных исследований ученых в сферах инновационного развития предприятий и организаций; экономического роста, эффективности и конкурентоспособности экономики в условиях внешних и внутренних шоков различной природы; развития финансово-экономической деятельности предприятий на основе цифровых платформ; трудовой мобильности как основы конкурентоспособности работников в условиях цифровой экономики; прогнозирования социально-экономических процессов и явлений с помощью цифровых инструментов; бизнес-моделей, экосистем и интеграции компаний; цифровой трансформации в образовании для обеспечения устойчивого эколого-социо-экономического развития.

Работы публикуются в редакции авторов. Ответственность за достоверность фактов, цитат, собственных имён и других сведений несут авторы.

УДК 338
ББК (я)65

ISBN 978-5-907742-06-2

© ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2023
© Коллектив авторов, 2023
© ИТ «АРИАЛ», макет, оформление, 2023



Уважаемые участники, гости и организаторы конференции!

От имени Министерства экономического развития Республики Крым приветствую участников VIII Международной научно-практической конференции «Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования».

Ежегодная научно-практическая конференция создаёт уникальную возможность как для конструктивного диалога с коллегами из различных государств, так и для выработки совместных решений по ключевым вопросам инновационного развития региона.

Сегодня перед нами стоят задачи по освоению инновационных технологий и подходов для обеспечения устойчивого экономического роста региона и созданию комфортных условий для благополучной жизни граждан.

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского за эффективное сотрудничество, подготовку специалистов, которые трудятся в различных отраслях экономики, а также организацию подобных мероприятий для обмена опытом, знаниями, традициями.

Уверен, что принятые на конференции решения послужат дальнейшему развитию Республики Крым, созданию необходимых условий для привлечения инвестиций и благоприятной предпринимательской среды.

Желаю всем участникам конференции успешной и плодотворной работы, здоровья, интересных идей и взаимопонимания!

**Министр экономического развития
Республики Крым**

Д. Шеряко

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аблитаров Э.Р.</i> ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	14
<i>Аблитаров Э.Р., Белялов А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	18
<i>Аблитаров Э.Р.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	22
<i>Аблитаров Э.Р.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	26
<i>Агабекян А.К., Кокосова С. А., Хасьянова Э. Р.</i> ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА ЕАЭС: ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ	30
<i>Алексеев В.В., Штофер Г.А.</i> РОЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	34
<i>Аметова Н.У.</i> ПРИМЕНЕНИЕ IOT-ПРОЕКТОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ РОССИИ	37
<i>Апатов Н.В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РАЗВИТИЯ	39
<i>Артюхова И.В., Арифова Э.О.</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ БИЛДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ	42
<i>Артюхова И.В.</i> СТАРТАПЫ КАК ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЕДИНИЦЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	44
<i>Афанасьев Д.Н.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ	45
<i>Ахмадов Р.Р.</i> РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ	49
<i>Ахпаров Н.А., Чернявая А.Л.</i> МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	52
<i>Балаганский В.П.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ	54
<i>Бекирова С.С., Иваненко И.А.</i> УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	57
<i>Беляева М.С.</i> ВЫХОД НА РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ КАК РЕЗУЛЬТАТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	60
<i>Белялов А.А., Дементьев М.Ю.</i> ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РИСКА: ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД	63
<i>Бердникова Э.Н., Дорофеева М.В.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН И РОССИИ	66
<i>Берман Е.Д., Шевченко Е.В.</i> ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	68
<i>Бесстрахов Г.Д., Ефремова А.А.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ	71
<i>Биглова Д.Р., Трикаш Г.А.</i> ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФНС И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РОССИИ	73
<i>Бодрягина А.С., Бутяева А.Г., Форрестер С.В.</i> КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ – ОСНОВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА	76

<i>Борщ Л.М., Герасимова С.В.</i> СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФЕНОМЕНА ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ	79
<i>Босяков В.А.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	82
<i>Босяков В.А., Соколовская А.С.</i> СПЕЦИФИКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА	85
<i>Бражникова Д.Д., Стаценко Е.В.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ	88
<i>Браништов И. Д., Рывкина О.Л.</i> О РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	92
<i>Бубнова М.А., Штофер Г.А.</i> ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	95
<i>Буркальцева Д.Д., Польская С.И., Гук О.А.</i> АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	98
<i>Ваниева Э.А., Абдураманова А.Н.</i> СТАТИСТИКА ИННОВАЦИЙ	103
<i>Ванюшина Е.В., Дементьев М.Ю.</i> ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	105
<i>Варламова М.П., Воробьев И.Т.</i> ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ESG-СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ESG-ФИНАНСИРОВАНИЯ	109
<i>Газюк К.В., Шевченко Е.В.</i> КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	111
<i>Гайсарова А.А., Ветрова Н.М.</i> ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ	114
<i>Гаммершмидт С.М.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И СТИМУЛИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	117
<i>Гараева С.М.</i> МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	119
<i>Глюк Н.С., Чернявая А.Л.</i> ВЛИЯНИЕ ОШИБОК ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	122
<i>Гоголюхина Е.Д.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВИДЫ	125
<i>Головня П.В.</i> ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ШОКОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	127
<i>Горячих С.И.</i> ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	130
<i>Гусарева А.А., Кирильчук С.П.</i> ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ	132
<i>Дементьев М.Ю.</i> ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	134
<i>Дементьев М.Ю., Яценко А.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ И ИХ ОЦЕНКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	137
<i>Джалал М.А.К., Борщ Л.М.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ КАСТОМИЗАЦИИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	141

<i>Дмитриченко Л.И., Дмитриченко Л.А.</i> ФУНДАМЕНТАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА	144
<i>Донец М.Р.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СФЕРЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	148
<i>Дорофеева А.А., Казак А.Н.</i> ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ РЕКЛАМЫ НА РАЗВИТИЕ МЕЖСЕЗОННОГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	149
<i>Дудковский А.В., Ольховая Г.В.</i> НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	153
<i>Егоров А.Н., Летникова Е.А., Ботирова Ф.К.</i> МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА КАК ВАЖНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА РОССИИ	156
<i>Ергин С.М., Ампар Л.Г.</i> ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ФИРМЫ КАК КАТАЛИЗАТОРЫ ПОСТРОЕНИЯ НОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	158
<i>Ефремова А.А.</i> АЛГОРИТМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ	161
<i>Зазулевская Ю.А., Чернявая А.Л.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	164
<i>Закирьяева Э.С., Каминская А.О.</i> ЗНАЧЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА И РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	166
<i>Закут Д.Р., Чернявая А.Л.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ УСЛУГ	169
<i>Защитина Е.К.</i> ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	171
<i>Землячева О.А.</i> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ СОЕДИНЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ	175
<i>Землячев С.В.</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ	177
<i>Зенкина С.А.</i> МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ОТРАСЛИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ (ПО ПОЛНОЙ ЦЕПОЧКЕ СПРОСА)	178
<i>Зорина Е.С.</i> ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	180
<i>Зорина Е.С.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	183
<i>Иванов Н.С.</i> СПОСОБЫ КОНТРОЛЯ ЗА ПРИМЕНЕНИЕМ ККТ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ	186
<i>Иванцов Ю.А.</i> К ВОПРОСУ О СТАНОВЛЕНИИ ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	190
<i>Иванюта Д.В.</i> МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	192
<i>Инёв С.В., Боничев В.А., Сазонов С.П.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	196

<i>Калашиникова А.А.</i> ВИДЫ И МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	200
<i>Каминская А.О.</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	203
<i>Караметов Р.Э.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	204
<i>Кваско М.А.</i> ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	208
<i>Кенжалиев Р.Р., Штофер Г.А.</i> ОЦЕНКА И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	210
<i>Керимова В.Э.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНОПОЛИИ И ПРОБЛЕМА РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ	213
<i>Кирильчук С.П.</i> ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА	217
<i>Кирильчук С.П., Сиваков М.А.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	226
<i>Кирильчук С.П., Чесанова Л.П.</i> СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ	230
<i>Кирильчук С.П., Анастасенко Е.Г.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЯ	232
<i>Кирильчук С.П., Зевадинов Э.Э.</i> МЕТОД ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАДАЧ ПРОМЫШЛЕННОЙ ФИРМЫ	234
<i>Кирильчук С.П., Зеленская В.С.</i> ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	236
<i>Кирильчук С.П., Зиотдинов Д.А.</i> ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	239
<i>Кирильчук С.П., Май Э.А.</i> ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ ФИРМЫ В САНКЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ	240
<i>Кирильчук С.П., Марченко И.О.</i> ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	242
<i>Кирильчук С.П., Осипенко Ж.С.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РОССИЙСКИХ ТНК	246
<i>Кирильчук С. П., Салиджанова С.А.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	248
<i>Кирса Д.В.</i> ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	250
<i>Кирса Д.В.</i> СУЩНОСТЬ И ВИДЫ АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ	253
<i>Кирса Д.В., Чернявая А.Л.</i> АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ВИДЫ ПРИМЕНЯЕМЫХ СТРАТЕГИЙ	255
<i>Кирсенко В.В., Наливайченко Е.В.</i> ОБЩИЕ ПРИЗНАКИ И УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ (ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ)	258
<i>Коваленко Е.Д., Чернявая А.Л.</i> ЦИФРОВЫЕ ЭКОСИСТЕМНЫЕ МОДЕЛИ В БИЗНЕСЕ	259
<i>Коваленко Е.Д., Шевченко Е.В.</i> ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	262
<i>Коваленко Е.Д., Ольховая Г.В.</i> РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	265

<i>Ковальчук В.В.</i> ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	267
<i>Ковальчук В.В.</i> РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ, КОНКУРЕНЦИИ И МАРКЕТИНГА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	270
<i>Кожухарь А., Штофер Г.А.</i> РОЛЬ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	273
<i>Колодяжная О.В., Шевченко Е.В.</i> ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	275
<i>Котлярович А.П.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	278
<i>Кравцов Д.А., Шамилева Э.Э.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	281
<i>Крышня А.Д.</i> ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТНОГО АНАЛИЗА НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	284
<i>Кузнецова Н.П., Писаренко Ж.В., Нгуен К.Т.</i> ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ СТРАХОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ: ИННОВАЦИИ В ТОРГОВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ РФ И КНР*	286
<i>Кузнецова Е.Е.</i> ПРИНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ ИСПОЛЬЗУЯ ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ	288
<i>Кузниченко К. С., Ольховая Г. В.</i> АБСОЛЮТНЫЕ ОЦЕНКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	290
<i>Купрацевич С.М., Штофер Г.А.</i> СУЩНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ», «ЭФФЕКТ» И «РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ» ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	293
<i>Купрацевич С.М.</i> МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ	296
<i>Курков А.Д.</i> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА	299
<i>Куртсеитова С.Э., Афоничева В.О.</i> БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМЫ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	301
<i>Курунин И.С.</i> ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	306
<i>Кысса А.А., Каминская А.О.</i> РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ	308
<i>Лапшина Ю.А., Ефремова А.А.</i> СТРАТЕГИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	312
<i>Литвин Н.Н., Чернявая А.Л.</i> АНАЛИЗ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТЕМПЫ РОСТА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	313
<i>Лобов К.Р.</i> ПРОЦЕССЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ТРУДОВУЮ МОБИЛЬНОСТЬ И РЫНОК ТРУДА	316
<i>Логвинов В.А.</i> ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	320
<i>Логунова Н.А., Уманец В.А.</i> ЦИФРОВАЯ ЗРЕЛОСТЬ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ	322
<i>Мазуркевич Е.А., Ефремова А.А.</i> СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ	325
<i>Мазурская А.В., Бекирова М.Р., Чуксина П.Н., Каминская А.О.</i> ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ПОСТРОЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ	327
<i>Мамутова Э.И.</i> СБОР СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	329

<i>Мамутова Э.Р.</i> ИЗМЕРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	332
<i>Марченко А.П.</i> ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НАСТАВНИКА В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	336
<i>Маслич Е.А.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ИНДИКАТОРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	338
<i>Маткаримов С.С.</i> МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ	341
<i>Машикова К.О., Шевченко Е.В.</i> ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	345
<i>Медведева А.Н.</i> ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	347
<i>Мейлиев Т.А., Кирильчук С.П.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ САНАЦИИ КАК ИННОВАТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	350
<i>Мекерова И.А.</i> РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	353
<i>Мемедляева Г.С., Штофер Г.А.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	356
<i>Меннанов Э.Э.</i> ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	358
<i>Миленчук В.Н., Османова З.О.</i> ТОРГИ В ПРОЦЕДУРЕ БАНКРОТСТВА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ	361
<i>Минх В.Р.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СКЛАДСКОГО УЧЕТА ПО МЕТОДОЛОГИИ ARIS В НОТАЦИИ EPC	365
<i>Миронова Д.Е.</i> РОЛЬ «ПУШКИНСКОЙ КАРТЫ» В СИСТЕМЕ ВОСПИТАНИЯ МОЛОДЕЖИ КАК ФАКТОРА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	368
<i>Моисеева А.М., Ольховая Г.В.</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	371
<i>Моисеенко В.А., Симченко Н.А.</i> СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	375
<i>Муединова Э.А.</i> РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ	377
<i>Муковнина Е.Ю.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ	380
<i>Муляр В.В., Стаценко Е.В.</i> СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	384
<i>Муляр В.В., Чернявая А.Л.</i> ТЕХНОЛОГИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	386
<i>Мурасов С. Д.</i> ПРЕИМУЩЕСТВА МАТРИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ КАК МЕТОДА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТО-СПОСОБНОСТИ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УСЛУГ РЕАЛИЗАЦИИ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ)	389
<i>Мустафаева Д.А., Шамилева Э.Э.</i> СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ КАК КЛЮЧЕВАЯ ЦЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	393
<i>Мустафаева Д.А.</i> ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТНОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ	396
<i>Нагаева Э.Э., Дементьев М.Ю.</i> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	399

<i>Наливайченко Е.В.</i> ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ «ИНДУСТРИИ 4.0» В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	401
<i>Наливайченко Е.В., Тишков С. В., Волков А.Д.</i> ДИНАМИКА НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ РОССИИ	403
<i>Нестеренко Ю.Ю., Кирильчук С.П.</i> РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	406
<i>Нигматуллина Л.Г.</i> ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ	408
<i>Никоненко А.И., Стаценко Е.В.</i> СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	411
<i>Новоселова А.Э.</i> УЧЕТ КРИПТОВАЛЮТЫ, КАК ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	414
<i>Носенко К.С.</i> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	418
<i>Овсева В.В.</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА	420
<i>Овсева В.В.</i> ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА	422
<i>Ольховая Г.В., Калистратова Е.И.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ	424
<i>Омелькович А.В., Горбунова О.А.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И СТРАТЕГИИ ЕГО РАЗВИТИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ	428
<i>Османова А.М.</i> РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА	432
<i>Панасенко Д.М., Гайсарова А. А.</i> ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И ПУТЯХ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	434
<i>Парушина Н.В.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	435
<i>Пахомова А.О., Кирильчук С.П.</i> МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ФИРМЫ	438
<i>Пенчковская Е.В.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ ЧЕРЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИНСТРУМЕНТОВ	441
<i>Пенькова И.В.</i> ВВЕДЕНИЕ В ОБОРОТ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ: РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	445
<i>Побирченко В.В.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	448
<i>Полетаева А.Р.</i> О РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РОССИИ	451
<i>Пригоцкая Я. Д., Гайсарова А. А.</i> О ПРОГРАММАХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	454
<i>Раицкий С.А.</i> ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИИС ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	457
<i>Ракова В.С., Ольховая Г.В.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	460
<i>Ревун И.В.</i> ВИНОДЕЛИЕ, КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И Г. СЕВАСТОПОЛЬ	464

<i>Розанова Л.И.</i> СИЛА И СЛАБОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	467
<i>Руденко Д.В.</i> ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОТНИКОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	470
<i>Ряховская Н.И.</i> РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЗЕЛЕНИТЕЛЬНЫХ РАБОТ ПЕТРОПАВЛОВСКО-КАМЧАТСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА	472
<i>Савичева Е.В.</i> СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – КАК ПРИМЕР ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОГО ПОДХОДА В БИЗНЕСЕ	477
<i>Сагалова А.С., Кравченко О.В.</i> РОЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	479
<i>Сазонов С.П., Цыганкова В.Н.</i> ДИНАМИКА СТРУКТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЮГА РОССИИ	483
<i>Святохо Н. В., Лангаева И.А.</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ	485
<i>Святохо Н. В., Куц Д. В.</i> ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	489
<i>Сейталиева М.Р.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	492
<i>Селиванов В.В., Пономаренко Е.А.</i> РИСКИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА (B2B)	495
<i>Семенов И.В.</i> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ КОМПАНИИ	497
<i>Семенова М.П., Штофер Г.А.</i> ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	502
<i>Серашова Л.Д., Адаманова З.О.</i> ХАРАКТЕР ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ	505
<i>Сергеева Е.А., Роголева Н.Л.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА	510
<i>Сехчин А.Д.</i> О НАПРАВЛЕНИЯХ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	512
<i>Симченко Е.Г.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРУКТУРИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	515
<i>Сироткина А.И.</i> ИНТЕГРАЦИЯ ЛЕГАЛЬНЫХ И НЕЛЕГАЛЬНЫХ ЧАСТНЫХ СТРУКТУР, А ТАКЖЕ ЕДИНООБРАЗИЕ ИХ ОБРАЗА ДЕЙСТВИЯ КАК АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОЙ НАДНАЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТНОЙ СТРУКТУРЫ	516
<i>Скопцова А.М.</i> СОЗДАНИЕ ЭКОСИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ	519
<i>Скрицкий В.В.</i> ЦИФРОВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	521
<i>Соколова М.В., Шевченко Е.В.</i> РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА	523
<i>Соколова А.С.</i> МИССИИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РАЗНЫХ СТРАН МИРА И ТРЕНДЫ В НАЛОГОВОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ	525
<i>Соколовская А.С.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	528
<i>Соколюк Я.И., Шевченко Е.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	531

<i>Стаценко Е.В.</i> РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	534
<i>Степанов Т.А.</i> ЭКОСИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	536
<i>Стрельбицкий А.С., Кирильчук С.П.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	538
<i>Стрижжак А.Ю., Кутрань Е.В., Арабаджи Ю.В.</i> АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУТА РЕЛИГИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВ	540
<i>Тарасов В.А.</i> СУЩНОСТЬ И ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	542
<i>Татаров А.Н., Дементьев М.Ю.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ: ТЕХНОЛОГИИ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПРАКТИКИ	545
<i>Татомир Р.И., Штофер Г.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	548
<i>Татомир Р.И., Дементьев М.Ю.</i> АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ	551
<i>Трапезникова Е.А., Османова З.О.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	554
<i>Турсунова Э.О., Шацкая Э.Ш.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ	557
<i>Усачева И.В., Моткова А.А.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ С ГИБРИДНЫМИ НАКОПИТЕЛЯМИ ЭНЕРГИИ	561
<i>Усеинов С.С., Кирильчук С.П.</i> ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА СИСТЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СК «ЖОНСОЛЬ-СТРОЙ ЛТД»	565
<i>Усенко В.А.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ СФЕРЫ УСЛУГ	568
<i>Устищенко Е.Р., Буценко И.Н.</i> ЭКСПОРТНАЯ ЭКСПАНСИЯ РОССИИ НА РЫНКАХ СТРАН БРИКС НА ОСНОВАНИИ РАСЧЕТА ИНДЕКСА СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА	570
<i>Февзиева Д.Р.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	573
<i>Флёмина А.А., Ольховая Г.В.</i> К ВОПРОСУ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	575
<i>Флёмина А.А.</i> ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ В ПРОЕКТНОМ АНАЛИЗЕ	579
<i>Фурса А.А.</i> ПРОБЛЕМА ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОФЕССИЙ КАК ПРИЧИНА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЗНАНИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ	581
<i>Хищенко С.А.</i> СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	583
<i>Храпochenко К.Н., Шевченко Е.В.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	585
<i>Царенко Н.В.</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	589
<i>Церфус А.А.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В РОССИИ	593
<i>Часнык М.И., Шевченко Е.В.</i> ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	595

<i>Чернявая А.Л.</i> АНАЛИЗ И МОНИТОРИНГ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ	598
<i>Чумак А.О., Кирильчук С.П.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	599
<i>Чуракова Я.Н.</i> ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ	603
<i>Шабаетва В.А., Шевченко Е.В.</i> СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	605
<i>Шаланина В.В., Колотовкина У.Д., Зиятдинова Н.Р.</i> БРОКЕРСКАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ	609
<i>Шамилева Э.Э.</i> МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ В УПРАВЛЕНИИ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ	613
<i>Шаховская Л.С., Морозова И.А., Гончарова Е.В.</i> МУНИЦИПАЛЬНАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА	615
<i>Шевченко Е.В., Закерьяев Б.Х.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	617
<i>Шендеровская В. У., Горда О.С.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	620
<i>Шепотько М.К., Дементьев М. Ю.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	622
<i>Штофер Г.А., Барон А.Д.</i> ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	626
<i>Штофер Г.А., Шепотько М.К.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	629
<i>Шуман Д.В., Лобкова Е.В.</i> ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ	633
<i>Эдемов О.И., Аджимет Г.Х.</i> ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ	636
<i>Эшмурзаева Л.Д., Артюхова И.В.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ КАПИТАЛОМ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	639
<i>Яковенко К.Н.</i> РОЛЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЯ В УСПЕХЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ	641
<i>Якшин В.А., Шамилева Э.Э.</i> НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	643
<i>Янкина Ю.С.</i> ПАРАДИГМА ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ КОРПОРАЦИЙ	644
<i>Ярвиц А.И.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ СЛОЖНЫХ В2В-ПРОДУКТОВ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА IT-ПРОДУКТОВ ДЛЯ БИЗНЕСА)	647
<i>Ярошенко А.А.</i> СМАРТ ТЕХНОЛОГИИ В СУДОСТРОЕНИИ	651

УДК 330.101.542

**ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ
ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ***Аблитаров Э.Р., студент**Научный руководитель Гайсарова А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье проанализированы изменения, которые претерпевают предприятия в условиях информационной экономики, а также определены особенности их функционирования. Результаты исследования подтверждают, что информационная составляющая является неотъемлемой характеристикой современных предприятий, обеспечивая их конкурентоспособность и эффективность функционирования.

Ключевые слова: информационная экономика, предприятия, информация, технологии, цифровизация.

В настоящее время информация является ключевым ресурсом, без которого невозможна деятельность любого хозяйствующего субъекта. Растущая потребность использования информации обусловлена, прежде всего, стремительными темпами развития науки и техники, появлением новых технологий, желанием производителей снизить издержки и пр. Данный феномен способствовал становлению информационной экономики, в которой ключевым фактором производства является информация. Информатизация и цифровизация предъявили новые требования к предприятиям, а также привели к появлению новых вызовов и угроз, которые необходимо учитывать при исследовании функционирования предприятий.

Функционирование предприятий в таких условиях является сложным и многогранным аспектом и требует адаптации к меняющимся условиям. Вместе с этим, информационные технологии ускоряют процессы взаимодействия с контрагентами, приводят к появлению новых видов хозяйственной деятельности, а их использование позволяет достигать конкурентных преимуществ. Данные аспекты и составляют актуальность исследования.

Цель исследования - выявить параметры и ключевые аспекты ведения хозяйственной деятельности предприятий в условиях информационной экономики. Для достижения поставленной цели целесообразно решить следующий комплекс задач:

- определить сущность и отличительные особенности информационной экономики;
- выявить роль и место информации во внутренней структуре предприятия;
- исследовать изменения во внутренней и внешней среде предприятий под влиянием информатизации;
- определить совокупность особенностей функционирования предприятий, адаптированных к специфике информационной экономики, с учетом влияния цифровых технологий на их деятельность.

Вопросами функционирования предприятий в условиях информационной экономики занимались Гайсарова А.А., Стаценко Е.В., Ефремов, А. В. и др. ученые. Они внесли значительный вклад в развитие предметной области исследования с различных точек зрения, таких как: теоретические аспекты информационной экономики, цифровая трансформация предприятий, функционирование предприятий под воздействием информатизации. Так, Гайсарова А.А. установила связь информационной и цифровой экономики, а также роль и место информации во внутренней структуре предприятия [3]. Стаценко Е.В. провела анализ ключевых изменений предприятий в результате информатизации и цифровизации, а также оценила влияние данных процессов на их функционирование [4]. Ефремов А. выделил специфические характеристики и вызовы, возникающие на предприятиях в информационной экономике, а также осветил вопросы их адаптации к меняющимся рыночным условиям.

Вместе с тем, необходимость исследования обусловлена изменениями в экономической среде и непрерывным развитием информационных технологий, что подчеркивает практическую значимость анализа современных особенностей функционирования предприятий в условиях информационной экономики.

На современном этапе развития экономики информация является ключевым фактором

производства во всех сферах социально-экономической деятельности. Информационная экономика опирается на знания и предполагает широкое использование информационно-коммуникационных технологий в процессах общественного производства, распределения и потребления благ [1, с. 57]. Характерной чертой информационной экономики является преобладание фактора производства «информация» во внутренних процессах предприятий перед другими факторами производства.

В современных условиях функционирование предприятий осуществляется под влиянием процессов цифровизации, глобализации, увеличения конкуренции бизнес-структур, активным внедрением инноваций в производственную деятельность, что обуславливает необходимость изучения ключевых изменений функционирования предприятий в результате перехода к информационной экономике (таблица 1):

Таблица 1 - Сравнительная характеристика доинформационной и информационной экономики

Признак	Доинформационная экономика	Информационная экономика
Преобладание фактора производства	Физический труд и природные ресурсы	Знания, информация и технологии
Характер труда	В основном при машинах и механизмах, используются автоматизированные технологические и производственные процессы	Во многом все производственные процессы автоматизированы. Труд направлен на создание и обслуживание информационных систем
Организация рабочих процессов	Централизованное управление предприятием. Обычные представления о хорошем предприятии - монолитная, устойчивая и централизованно управляемая организация	Адаптация к быстро меняющимся требованиям рынка, разворачивающихся на основе реинжиниринга деловых процессов и тотального управления качеством
Доступ к ресурсам	Ограниченный, местный и региональный доступ к ресурсам и информации	Глобальный, легкий доступ к ресурсам через Интернет, облачные технологии
Коммуникации и информационные потоки	Ограниченные, медленные и локальные	Быстрые, мгновенные, глобальные и мобильные

Источник: [2, с. 8-10]

Переход к информационной экономике внес существенные изменения в хозяйствование предприятий. Наблюдается глубинная трансформация экономической системы, связанная с возникновением и распространением информационных технологий, которые оказывают влияние на все этапы производства и реализации.

Наряду с развитием технологий и возрастанием роли цифровых инноваций, прослеживается трансформация информационной экономики в цифровую экономику. Гайсарова А.А. отмечает, что «в цифровой экономике информация оцифровывается и передается через цифровые сети, что создает в определенной мере измененный, новый мир возможностей для развития бизнеса» [3, с. 71]. В этом контексте, цифровая экономика открывает новые горизонты для предприятий, требуя адаптации и преобразования внутренних процессов в соответствии с динамично меняющимися рыночными условиями.

В условиях информатизации и цифровизации происходят фундаментальные изменения во внутренней структуре предприятий, что проявляется в следующем (таблица 2).

Таблица 2 – Характеристика ключевых изменений во внутренней структуре предприятий под влиянием информатизации и цифровизации

Аспект	До информатизации и цифровизации	В условиях информатизации и цифровизации
Коммуникация	Личные контакты, телефонные звонки и письма	Электронная почта, мессенджеры, видеоконференции и социальные сети
Обработка данных	Ручная обработка, бумажные документы	Автоматизированная обработка, электронный документооборот, хранение данных в облаке
Производство	Ручной труд	Автоматизированный труд
Управление	Иерархическая структура, централизованное управление.	Гибкие организационные структуры, децентрализация
Маркетинг и продажи	Ограниченное использование интернет-технологий, ориентация на традиционные каналы продаж	Интенсивное использование интернет-технологий, онлайн-маркетинг, социальные сети, мобильные приложения, большая аналитика данных
Логистика	Относительно медленная, менее эффективная	Быстрая и эффективная логистика за счет систем управления поставками; мониторинг, оптимизации маршрутов и автоматизация хранения на складе

Источник: составлено автором на основе [4]

Итак, рассмотрев изменения, которые коснулись предприятий под влиянием информатизации и цифровизации, можем проанализировать особенности функционирования предприятий в условиях информационной экономики. Одной из ключевых особенностей является интенсивное использование информационных технологий на предприятиях, что проявляется в различных аспектах их деятельности [4, с. 11]. Информационные технологии используются для автоматизации и оптимизации производственных процессов, что позволяет сократить издержки на производство, нивелировать возможные ошибки производственных процессов и улучшить качество продукции.

Кроме того, для крупных предприятий с большими оборотами продукции и численностью работников, существует необходимость учёта и контроля большого объёма производственной, финансовой, бухгалтерской, кадровой, маркетинговой и прочей информации, которая также структурируется и анализируется. В связи с этим, на современных предприятиях большая часть информации автоматизирована, существуют специальные программы, позволяющие вести бухгалтерский учёт, документооборот, проводить планирование и пр. [5, с. 1].

Особенностью функционирования предприятий в условиях информационной экономики является использование предприятиями больших данных (BigData) [6, с. 12]. В современных условиях предприятия генерируют и принимают большие объёмы информации, которая может быть использована для оптимизации процессов, улучшения качества продукции и снижения рисков. С применением BigData предприятия обрабатывают и анализируют информацию в режиме реального времени, что обеспечивает качественное управление рисками. Немаловажную роль при использовании данной технологии играет визуализация данных, что позволяет предприятиям эффективнее отслеживать тенденции и тенденции, а также определять основные риски.

Также, особенностью функционирования предприятий в условиях информационной экономики выступает возрастание функции мониторинга и отслеживании современных трендов и тенденций [7, с. 463]. В информационной экономике неограниченный доступ к информации усиливает гибкость и изменчивость в поведении потребителей. Они имеют широкую возможность проводить сравнительный анализ потребительских качеств товара, привлекательных сторон сервиса и т.п., сделать соответствующие выводы о выгодности приобретения товара.

Причем на принятие решения покупателем влияют множество факторов, что значительно увеличивает информационные потоки, которые должны быть учтены сотрудниками предприятия.

Проведя исследование особенностей функционирования предприятий в условиях информационной экономики можно сделать вывод о изменении принципов, инструментария и методологии ведения хозяйственной деятельности предприятий. Появляются новые возможности, и как результат изменяется роль и место предприятия в экономической среде. Соответственно, предприятиям необходимо отслеживать современные тренды и тенденции информационной и цифровой среды, адаптироваться к ним, а также использовать информационные технологии для повышения эффективности своей деятельности. Особенно важным являются вопросы понимания и осознания предприятиями значимости исследованных в работе особенностей их функционирования. В дальнейшем это позволит предприятиям успешно вести хозяйственную деятельность в условиях информационной экономики, где информация и знания выступают драйверами развития экономики.

Дальнейшие исследования в данной области могут быть направлены на разработку методов оценки эффективности использования информационных ресурсов и технологий, а также исследование влияния законодательных инициатив на функционирование предприятий в информационной экономике.

Литература

1. Информационная экономика : учебник / Л. Г. Матвеева [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 357 с.
2. Джиоева, О. О. Особенности развития предприятия в условиях информационной экономики / О. О. Джиоева // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 1. – С. 3-13. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19103090> (дата обращения: 02.04.2023).
3. Гайсарова, А. А. Особенности современной информационной составляющей экономики предприятий / А. А. Гайсарова, Ш. Э. Исмаилов, К. В. Выдыш // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики : Сборник научных трудов V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 13–15 мая 2020 года. – Симферополь: Издательство Типография «Ариал», 2020. – С. 70-74. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42826158> (дата обращения: 03.04.2023).
4. Стаценко, Е. В. О цифровых трансформациях на предприятиях / Е. В. Стаценко // Экономика строительства и природопользования. – 2022. – № 1-2(82-83). – С. 62-69. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49158969> (дата обращения: 03.04.2023).
5. Аблитаров, Э. Р. О тенденциях развития информационных технологий в бизнес-среде / Э. Р. Аблитаров // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Изд. Типография «Ариал», 2022. – С. 12-13. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=48598282> (дата обращения: 04.04.2023).
6. Ефремов, А. В. Особенности хозяйствования предприятий, функционирующих на принципах информационной экономики / А. В. Ефремов // Экономика строительства и природопользования. – 2017. – № 2(63). – С. 10-17. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32331887> (дата обращения: 04.04.2023).
7. Сапронова, Л. М. Особенности управления развитием предприятия в условиях постоянно меняющейся среды / Л. М. Сапронова // Общество и экономическая мысль в XXI в.: пути развития и инновации : Материалы V Международной научно-практической конференции, 20 апреля 2017 года / под ред. А.М. Сысоев. - Воронеж: Филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. – С. 460-464. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30518107> (дата обращения: 04.04.2023).

УДК 303.725.33

**ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДОВ
ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ***Аблитаров Э.Р., студент; Белялов А.А., студент**Научный руководитель Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье проанализированы особенности применения эконометрических методов при прогнозировании доходов от туристической отрасли в Республике Крым, а также выявлены факторы, воздействующие на результативность данных методов. Разработан прогноз доходов туристической отрасли Республики Крым на 2023 и 2024 гг.

Ключевые слова: эконометрические методы, туристическая отрасль, Республика Крым, метод аналитического выравнивания, прогноз.

В условиях глобализации и интеграции туризм является ведущей отраслью регионов и основной диверсификации их деятельности. Так, Республика Крым обладает значительным туристическим потенциалом, однако для эффективного управления туристической отраслью и принятия обоснованных управленческих решений необходимы точные прогнозы доходов, которые могут быть получены с использованием эконометрических методов. Стоит отметить, что в условиях встраивания региона в туристическое пространство России актуальность прогнозирования отрасли существенно возрастает, поскольку предъявляются более значимые условия для ее развития.

Цель исследования заключается в изучении особенностей использования эконометрических методов для прогнозирования характеристик функционирования туристической отрасли Республики Крым.

В ходе исследования использовались следующие методы: метод анализа, метод аналитического выравнивания, метод аппроксимации, метод наименьших квадратов, метод экстраполяции, графический метод, корреляционно-регрессионный анализ.

Эконометрические методы широко применяются в экономической науке для изучения взаимосвязей между различными переменными и прогнозирования значений независимых переменных на основе их прошлых значений или других факторов. Эти методы учитывают сложные процессы, которые протекают в объекте прогнозирования и, как следствие, позволяют получить более точные результаты прогноза [1, с. 10]. В этом контексте, временные ряды являются неотъемлемыми компонентами, поскольку они позволяют выявить особенности и закономерности процессов и использовать их для оценки и прогнозирования в будущем [2, с. 4].

Статистические методы прогнозирования тенденций во временных рядах делятся на две основные группы: аналитическое сопоставление и экспоненциальное сопоставление. Суть метода аналитического выравнивания заключается в нахождении теоретических уровней, отклоняющихся от реальных уровней ряда до минимального уровня. Используя этот метод, можно продолжить тренд последовательности, рассчитав уровни на следующий период (год, квартал, месяц) в зависимости от поставленной задачи. При этом необходимо учитывать специфику региона, его природные и культурно- исторические ресурсы, а также внешнеэкономические и внешнеполитические условия, которые могут повлиять на уровень доходов отрасли.

При отсутствии факторов, которые могут привести к значительному изменению социально-экономических и политических условий функционирования регионального комплекса, метод экстраполяции тренда позволяет получить достаточно точные результаты прогноза развития отдельных отраслевых характеристик региона. В противном случае, для определения будущих состояний объекта прогнозирования может потребоваться использование дополнительных методов, таких как многофакторные эконометрические модели или сценарный метод.

Применение метода аналитического выравнивания осуществляется с использованием различных математических функций, таких как уравнение прямой линии (тренда). Если изменение тренда имеет возрастающий или убывающий характер, то для экстраполяции используются более сложные функции, например, уравнение параболы или полулогарифмическая кривая.

Для интерпретации применения метода аналитического выравнивания рассмотрим

составление прогноза уровней временного ряда на примере доходов туристической отрасли Республики Крым.

Таблица 1 – Доходы туристической отрасли в Республике Крым за 2017-2025 гг.

Год	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Доходы, млн. руб.	2538,4	3248,6	3749,3	3842,4	5779,8	7296,7	8407,8	9844,4	11391,7

Источник: [4]

На основе имеющихся данных таблицы 1 и выбранной математической модели определим ожидаемые доходы от туристической отрасли в Крыму до 2025 г., учитывая внешние факторы и их влияние на туристическую отрасль. Для этого воспользуемся методом экстраполяции, позволяющим изучить динамику изменения экономического явления в предпрогнозный период и перенесения найденной закономерности на будущий период [3, с. 42]. С целью определения значений показателей с использованием метода экстраполяции рассчитаем средний темп прироста показателя за предыдущие годы (2017-2021 гг.) и используем его для предсказания значений на прогнозный период (2022-2025 гг.).

$$2018: (3248,6 - 2538,4) / 2538,4 = 0,2799 (27,99\%)$$

$$2019: (3749,3 - 3248,6) / 3248,6 = 0,1541 (15,41\%)$$

$$2020: (3842,4 - 3749,3) / 3749,3 = 0,0248 (2,48\%)$$

$$2021: (5779,8 - 3842,4) / 3842,4 = 0,5042 (50,42\%)$$

Исходя из полученных данных, рассчитаем средний темп прироста:

$$(27,99\% + 15,41\% + 2,48\% + 50,42\%) / 4 = 24,075\%$$

Применим средний темп прироста к значениям 2021 года для предсказания значений до 2025 года:

$$2022: 5779,8 \times (1 + 0,24075) = 7296,7 \text{ млн. руб.}$$

$$2023: 7296,7 \times (1 + 0,24075) = 8407,8 \text{ млн. руб.}$$

$$2024: 8407,8 \times (1 + 0,24075) = 9844,4 \text{ млн. руб.}$$

$$2025: 9844,4 \times (1 + 0,24075) = 11391,7 \text{ млн. руб.}$$

Проведем визуализацию данных для определения тренда. Графическая интерпретация полученных результатов в динамике будет выглядеть следующим образом (рисунок 1):

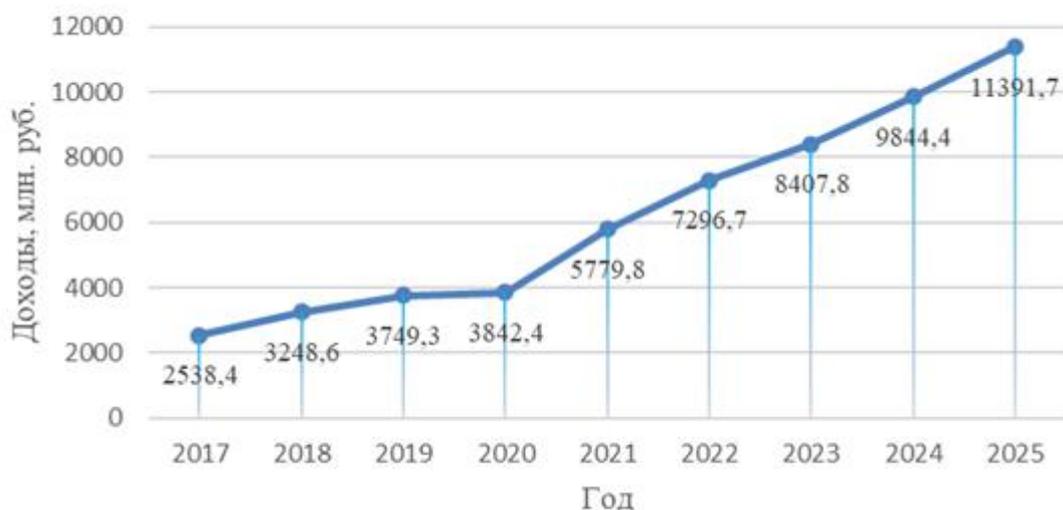


Рисунок 1 – Графическая интерпретация динамики доходов от туристической отрасли Республики Крым за 2017-2025 гг.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что наблюдается наличие криволинейной

зависимости, аналогичной параболической диаграмме. Поэтому для выравнивания линии выбираем параболическое уравнение (1):

$$\bar{y} = b_0 + b_1 t + b_2 t^2 \quad (1)$$

Сформируем таблицу выравнивания временных рядов по уравнению параболы (таблица 2).

Таблица 2 - Выравнивание временных рядов по уравнению параболы

Год	Доходы от туризма, млн. руб.	t	t ²	t ³	t ⁴	y*t	y*t ²
2017	2538,4	-4	16	-64	256	-10153,6	40614,4
2018	3248,6	-3	9	-27	81	-9745,8	29237,4
2019	3749,3	-2	4	-8	16	-7498,6	14997,2
2020	3842,4	-1	1	-1	1	-3842,4	3842,4
2021	5779,8	0	0	0	0	0	0
2022	7296,7	1	1	1	1	7296,7	7296,7
2023	8407,8	2	4	8	16	16815,6	33631,2
2024	9844,4	3	9	27	81	29533,2	88599,6
2025	11391,7	4	16	64	256	45566,8	182267,2
Итого	56099,1	0	60	0	708	67971,9	400486,1

Составим систему уравнений по методу наименьших квадратов:

$$\begin{cases} 9b_0 + 60b_2 = 56099,1 \\ 60b_1 = 67971,9 \\ 60b_0 + 708b_2 = 400486,1 \end{cases}$$

Проведем математические действия для решения системы уравнений:

$$\begin{cases} 9b_0 + 60b_2 = 56099,1 \quad |9 \\ 60b_1 = 67971,9 \\ 60b_0 + 708b_2 = 400486,1 \quad |60 \end{cases}$$

Разделим каждое уравнение на выбранный коэффициент и вычтем первое уравнение из второго, в результате чего получим:

$$\begin{cases} b_0 + 6,66b_2 = 6233,23 \\ b_0 + 11,8b_2 = 6674,67 \end{cases} \Rightarrow 5,14b_2 = 0,20 \Rightarrow b_2 = 441,44$$

Найдем b_0 :

$$9b_0 + 60 \times 441,44 = 56099,1 \Rightarrow b_0 = 3290,3$$

Найдем b_1 :

$$b_1 = \frac{67971,9}{60} = 1132,865$$

Теперь полученные данные внесем в уравнение параболы параметрами:

$$\hat{y} = 3290,3 + 1132,865 \times t + 441,44 \times t^2$$

Подставляя значение в уравнение, получаем теоретические уровни ряда:

$$\hat{y} = 3290,3 + 1132,865 \times (-4) + 441,44 \times 16 = 5821,55$$

Выполняя расчеты, мы находим теоретические уровни, которые представляют собой общую тенденцию последовательного развития. Для оценки степени приближения теоретических уровней к реальным уровням необходимо рассчитать коэффициент корреляции. Найдем коэффициент

корреляции Пирсона для имеющихся данных и теоретических значений, полученных с помощью уравнения параболы.

1. Рассчитаем среднее значение \bar{y} :

$$\bar{y} = (2538,4 + 3248,6 + 3749,3 + 3842,4 + 5779,8) / 5 = 3831,7$$

2. Рассчитаем сумму квадратов отклонений реальных значений y от среднего значения \bar{y} :

$$\sum (y_i - \bar{y})^2 = (2538,4 - 3831,7)^2 + (3248,6 - 3831,7)^2 + (3749,3 - 3831,7)^2 + (3842,4 - 3831,7)^2 + (5779,8 - 3831,7)^2 = 3637758,7$$

3. Рассчитаем сумму квадратов отклонений аппроксимированных значений y' от среднего значения \bar{y} :

$$\sum (y'_i - \bar{y})^2 = (3656,2 - 3831,7)^2 + (3839,3 - 3831,7)^2 + (3968,6 - 3831,7)^2 + (4044,1 - 3831,7)^2 + (5779,8 - 3831,7)^2 = 3311783,64$$

4. Рассчитаем коэффициент детерминации (R^2):

$$R^2 = 1 - \frac{\sum (y'_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} = 1 - \frac{3311783,64}{3637758,7} = 0,91$$

5. Рассчитаем коэффициент корреляции (r):

$$r = \sqrt{R^2} = \sqrt{0,91} \approx 0,95$$

Высокое значение коэффициента корреляции доказывает, что кривая настроена правильно и что теоретические и фактические значения тесно связаны. В этом случае нет необходимости вычислять t -критерий Стьюдента, т.к. зависимость слишком велика, а погрешность коэффициента регрессии пренебрежимо мала, что позволяет использовать уравнение параболы для оценки будущих значений объекта прогнозирования. Порядковый номер прогнозируемых периодов будет следующим:

$$t_{2023} = +5$$

$$t_{2024} = +6$$

Тогда доходы от туризма в Республике Крым в 2023 и 2024 гг. будут следующими:

$$\hat{y}_{t_{2023}} = 3290,3 + 1132,865 \times 5 + 441,44 \times 25 = 19990,63 \text{ млн. руб.}$$

$$\hat{y}_{t_{2024}} = 3290,3 + 1132,865 \times 6 + 441,44 \times 36 = 25979,33 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, полученные результаты прогнозирования доходов от туристической отрасли в Республике Крым, основанные на применении эконометрических методов, составили 19990,63 млн. руб. (за 2023 г.) и 25979,33 млн. руб. (за 2024 г.). Важно учесть, что доходы от туристической отрасли во многом будут зависеть от внешнеэкономической и внешнеполитической стабильности, развитости туристической индустрии и качества предоставляемых услуг, а также потенциальных инвестиций в отрасль региона. Меры государства по развитию туристической индустрии, а именно, развитие туристской инфраструктуры и привлечение потенциальных инвестиций будут важнейшими драйверами развития туристической отрасли в будущем периоде.

Литература

1. Лебедева И. М., Федорова А. Ю. Макроэкономическое планирование и прогнозирование / И. М. Лебедева, А. Ю. Федорова; под ред. А. Ю. Федоровой. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 54 с.
2. Глухова С. М., Илюхина А. С. Применение эконометрических методов и моделей при анализе и прогнозировании : учебно-методическое пособие / С. М. Глухова, А. С. Илюхина. – Кострома: Изд-во Костром. гос. ун-та, 2017. – 54 с.
3. Методические указания для лекционных занятий и самостоятельному изучению теоретического материала по дисциплине «Экономическое прогнозирование деятельности предприятия» / [Сост. Г. А. Штофер]. – Симферополь : Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет им. В. И. Вернадского», 2020. – 61 с.
4. Постановление Совета министров Республики Крым от 29 декабря 2016 года № 650 «Об утверждении Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы». – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://rk.gov.ru/document/show/2249> (дата обращения: 11.04.2023).

УДК 303.733.32

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ*Аблитаров Э.Р., студент**Научный руководитель Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье проведен статистический анализ современного состояния предпринимательства в Республике Крым, на основе чего определены ключевые тренды и тенденции развития предпринимательской деятельности в регионе.

Ключевые слова: предпринимательство, Республика Крым, государственная поддержка, инновационное предпринимательство, устойчивые тренды.

Предпринимательская деятельность составляют основу конкуренции, насыщения рынка товарами и услугами, увеличения уровня жизни населения и повышения эффективности функционирования экономики. В Республике Крым развитие предпринимательства оказывает значительное влияние на обеспечение устойчивого развития региона, поскольку способствует росту занятости, улучшению благосостояния населения как в результате увеличения объема доходов населения, так и в результате роста налоговых поступлений от предпринимательской деятельности и их последующего перераспределения между всеми членами общества. Данные аспекты обуславливают актуальность работы, целью которой является процесс выявления тенденций развития предпринимательства в Республике Крым, проблем и потенциала региона в данной сфере. Для достижения поставленной цели в работе решены задачи:

- изучены теоретические аспекты предпринимательства;
- определены механизмы стимулирования развития предпринимательской деятельности в Республике Крым;
- проведена оценка развития предпринимательства в Республике Крым;
- выявлены тенденции развития предпринимательства в Республике Крым;
- определены стратегические направления развития предпринимательства в Республике Крым.

В соответствии со ст. 2 ГК РФ «предпринимательство - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1]. Отсюда следует, что цель предпринимательства сводится к извлечению дохода через производство и поставку на рынок товаров и услуг, на которые имеется спрос и которые приносят предпринимателю прибыль. Возможность выбирать конкурентоспособные товары и действовать в условиях конкурентной борьбы обуславливают развитие предпринимательских рисков, реализация которых приводит к сокращению стоимости или утрате имущественной базы предпринимателя.

Объектами предпринимательской деятельности являются изготовленная продукция, выполненная работа или оказанная услуга, т. е. то, что может удовлетворить чью-либо потребность и что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления. Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические и юридические лица, действующие в форме субъекта хозяйствования (индивидуального предпринимателя, предприятия или организации) и выступающие с инициативой по выпуску товара, реализации решений, подходов и т.п. Субъект предпринимательской деятельности организует свою деятельность в определенной организационно-правовой форме: производственный кооператив, хозяйственное товарищество, хозяйственное общество, фермерское (крестьянское) хозяйство, индивидуальный предприниматель и пр.

Характеризуя развитие предпринимательской деятельности в Республике Крым, отметим, что рост количества субъектов предпринимательской деятельности исходит из мер финансовой поддержки, сокращения административных барьеров, снижения финансовой нагрузки и стимулируется программами государственной поддержки, включающими комплекс прямых и косвенных мер. Так, в 2014 г. Министерством экономического развития РК приняты законы: № 30-ЗРК «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Крым» и № 32-ЗРК «Об уполномоченном по

защите прав предпринимателей в Республике Крым». Помимо этого, постановлением Совета министров от 13.10.2022 г. № 1599-р принята Государственная программа РК «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Крым на 2023 год».

Для решения проблем финансирования и обеспечения устойчивого финансового состояния субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) Республики Крым созданы:

1) Фонд поддержки предпринимательства, целью деятельности которого является предоставление консультационных услуг по повышению доступности финансовых ресурсов предпринимателями, патентного, лицензионного и маркетингового сопровождения субъектов МСП и др.

2) Фонд микрофинансирования предпринимательства с целью обеспечения доступа к финансовым ресурсам посредством предоставления займов;

3) Гарантийный Фонд поддержки предпринимательства для развития системы гарантий и поручительств по обязательствам субъектов МСП.

Республика Крым обладает специфической структурой, определяющей особенности развития предпринимательства в регионе. В 2021 году наибольшее количество предпринимателей функционирует в сфере торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов (17,7%) и сфере недвижимости (15,1%). В 2020-2021 годах происходит увеличение на 0,2% общего количества организаций в Республике Крым.

Таблица 1 - Распределение организаций Республике Крым по видам экономической деятельности за 2020-2021 гг.

Виды экономической деятельности	2020	2021	2021 г. к 2020 г. в %
Всего, из них:	31370	31418	100,2
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1382	1416	102,5
добыча полезных ископаемых	250	239	95,6
обрабатывающие производства	1771	1722	97,2
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	132	128	97,0
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	268	249	92,9
строительство	3111	3203	103,0
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств	5687	5548	97,6
транспортировка и хранение	1113	1109	99,6
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1887	1918	101,6
деятельность в области информации и связи	631	629	99,7
деятельность финансовая и страховая	308	301	97,7
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	4718	4741	100,5
деятельность профессиональная, научная и техническая	2044	2041	99,9
деятельность административная и сопутствующие доп. услуги	1008	1014	100,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	1058	1083	102,4
образование	1372	1381	100,7
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	1091	1134	103,9
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга	658	667	101,4
предоставление прочих видов услуг	2879	2893	100,5

Источник: составлено автором на основе [4]

В разрезе отраслей, отметим изменения количества субъектов МСП:

- сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство: наблюдается рост на 2,5%, что указывает на укрепление сектора и увеличение производства с/х продукции и продукции

рыболовства;

- добыча полезных ископаемых: сокращение на 4,4% говорит о снижении спроса на добываемые ресурсы и усилении мер по охране окружающей среды;

- обрабатывающие производства: снижение на 2,8% связано с переориентацией на импорт и изменением в структуре производства;

- строительство: рост на 3% указывает на увеличение инвестиций в инфраструктуру и развитие строительной отрасли;

- торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов: снижение на 2,4% связано с изменением потребительских вкусов, ростом электронной коммерции и снижением покупательной способности населения;

- деятельность гостиниц и предприятий общественного питания: рост на 1,6% обусловлен развитием туристической инфраструктуры и увеличением потока туристов;

- деятельность в области здравоохранения и социальных услуг: рост на 3,9% указывает на увеличение потребности населения в медицинских и социальных услугах (таблица 1):

Основным совокупным показателем, характеризующим состояние экономики регионов, является валовой региональный продукт (ВРП), который создается субъектами предпринимательской деятельности. Поэтому проанализируем динамику ВРП по ВЭД в 2017-2020 гг., что позволит определить вклад каждой группы в экономическую результативность региона, а также выявить устойчивые тенденции развития предпринимательства в РК (таблица 2).

Таблица 2 – Валовой региональный продукт Республики Крым по видам экономической деятельности за 2017-2020 гг., млн руб.

Показатель	2017	2018	2019	2020
Валовой региональный продукт, всего	384983,4	437438,0	475525,3	515610,8
в том числе:				
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	28433,8	25395,9	28620,1	30494,7
добыча полезных ископаемых	8901,3	11479,7	14580,8	4402,9
обрабатывающие производства	27415,1	35933,7	39440,7	44872,9
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	16538,6	17364,5	18454,4	26176,1
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	4321,0	4519,9	4760,9	4774,5
строительство	30517,4	50116,5	55253,6	74268,2
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	62319,2	65721,3	69063,4	67356,9
транспортировка и хранение	17978,2	23250,2	18919,3	19858,6
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	10123,3	11248,1	14424,1	14546,9
деятельность в области информации и связи	8656,0	8803,5	9204,6	11775,3
деятельность финансовая и страховая	536,7	791,2	764,9	1303,2
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	60325,3	62022,0	69606,7	77868,6
деятельность профессиональная, научная и техническая	8999,1	9007,1	9354,3	11061,5
деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	6569,5	8299,5	8242,2	7975,0
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	39531,5	41401,3	43449,7	46514,5
образование	15572,9	16252,4	18776,5	19143,4

Продолжение таблицы 2

Показатель	2017	2018	2019	2020
деятельность в области здравоохранения и соц.услуг	29058,2	34058,1	38769,6	39175,6
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	5328,8	6524,8	7071,9	6639,7
предоставление прочих видов услуг	3857,4	5248,4	6767,6	7402,3

Источник: составлено автором на основе [4]

Так, в анализируемом периоде отмечено увеличение ВРП на 33,9%, что позволяет сделать вывод об улучшении экономической ситуации и формировании благоприятных предпосылок для развития предпринимательства в регионе. При этом наблюдается увеличение роли туристического сектора в экономике региона, что отражается в росте деятельности гостиниц и предприятий общественного питания на 43,6%, а также в увеличении предоставления прочих видов услуг на 91,9%. Данный феномен свидетельствует о развитии бизнес-среды и осуществлении инвестиций в туристическую инфраструктуру. Отметим также развитие инновационного предпринимательства, что подтверждается ростом ВРП в сфере информации и связи на 36,1%, а также профессиональной, научной и технической деятельности на 22,9%.

В Республике Крым активно развивается экологическое предпринимательство, что проявляется в росте показателей обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционирования воздуха на 58,2%, а также водоснабжения, водоотведения, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений на 10,5%. Данные показатели свидетельствуют о развитии возобновляемой энергетики, экологически чистого транспорта и управления отходами.

В свете вышеуказанных тенденций, делаем вывод об активном развитии предпринимательства в Республике Крым, что обеспечивает рост экономики, создание рабочих мест, улучшение мер социальной поддержки населения региона и пр.

На основе проведенного исследования можно выделить следующие устойчивые тренды в развитии предпринимательства в Республике Крым:

- рост числа малых и средних предприятий в сфере туризма, торговли и услуг, связанных с развитием курортной инфраструктуры;
- увеличение объема инвестиций в инновационную деятельность и развитие наукоемких отраслей;
- активизация предпринимательской активности в сфере сельского хозяйства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- развитие предпринимательства в области образования, здравоохранения и социальных услуг, способствующее повышению качества жизни населения.

Для реализации потенциала развития предпринимательства в Республике Крым требуются совместные усилия всех институтов общества, включая государственные органы, бизнес-сообщество и образовательные учреждения. Дальнейший рост и развитие деятельности предпринимателей как важной составляющей экономики региона будет во многом зависеть от проведения программ государственной поддержки предпринимательства, развития инновационной инфраструктуры, а также улучшения законодательной базы и преодоления административных барьеров.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.08.2021).
2. Содержание предпринимательства и предпринимательской деятельности // Moodle - Виртуальная среда обучения КНИТУ (КХТИ). - <https://moodle.kstu.ru/mod/book/view.php?id=18369>. (дата обращения: 22.04.2023).
3. Примышев, И. Н. Анализ состояния и динамики развития предпринимательства в Республике Крым / И. Н. Примышев, Е. С. Нестеренко // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2020. – Т. 6 (16), № 1. – С. 93-108.
4. Республика Крым в цифрах. 2021: Крат.стат.сб./Крымстат- С, 2021 - 202 с.

УДК 338.48

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Аблитаров Э.Р., студент

Научный руководитель Каминская А.О., к.э.н.,

старший преподаватель кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассмотрены цифровые аспекты трансформации туристической отрасли Республики Крым, определены барьеры, оказывающие сдерживающее воздействие на темпы внедрения информационных технологий в туристическую отрасль Республики Крым. Обоснована необходимость разработки целевой программы развития информационных технологий в туристической индустрии, которая, в свою очередь, позволит учесть комплекс мероприятий по улучшению действующей системы применения информационных технологий и способствовать развитию новых механизмов государственного регулирования в этой сфере.

Ключевые слова: цифровизация, туризм, инновационные решения, туристическая инфраструктура, туризм 4.0, Республика Крым.

Происходящие во второй половине XX века экономические, социальные и политические изменения потребовали принципиально новых концепций и моделей, объясняющих направления и механизмы дальнейшего развития общества. Для описания данных изменений, носящих необратимый характер и формирующих будущую модель развития социально-экономических систем, стали широко использовать понятие трансформации. В контексте туристической индустрии термин «цифровая трансформация» предполагает изменение традиционных бизнес-моделей и процессов с помощью внедрения и применения цифровых технологий, что способствует оптимизации процессов, улучшению качества услуг и повышению конкурентных преимуществ туристических предприятий. С.П. Кирильчук отмечает, что «трансформации, обусловленные цифровизацией и внедрением цифровых информационно-коммуникационных технологий, затрагивают все без исключения сферы деятельности» [1, с. 10]. Действительно, цифровая трансформация носит необратимый характер и охватывает все сферы деятельности, в том числе, туристическую сферу.

Республика Крым, как один из ведущих туристических регионов РФ, характеризуется сменой приоритетов социально-экономического развития, а именно, инновационной трансформацией. Необходимым условием устойчивого развития, вытекающим из смены воспроизводственной парадигмы, является становление структуры социально-экономической системы, отвечающей постиндустриальным тенденциям, и способной продуцировать и эффективно внедрять инновации. Таким образом, актуальность исследования заключается в необходимости переориентации существующих туристических моделей и парадигм развития туристической отрасли к новым технологическим требованиям для повышения конкурентоспособности региона на мировом рынке туризма.

Таблица 1 – Изменения туристической отрасли в результате цифровизации

Показатель	До цифровизации	Под влиянием цифровизации
Бронирование гостиниц и туров	Ограниченное количество; низкая доступность	Преимущественно в онлайн-формате, большое разнообразие; удобство; скорость; доступность
Информационное обеспечение туристов	Печатные карты и буклеты; стенды	Мобильные приложения; онлайн-карты; сайты
Продажа билетов на мероприятия и экскурсии	Через кассы или туроператоров	Через интернет; мобильные приложения
Маркетинг и продвижение туристических услуг	СМИ; ограниченный охват	Социальные сети; большой охват; персонализированная реклама
Учёт и анализ данных о туристическом потоке	Ручной сбор и анализ данных; низкая эффективность	Автоматизированный и комплексный анализ; прогнозирование; высокая эффективность

С развитием цифровизации во всех сферах экономики, туризм становится одной из основных областей, которая подвергается значительным изменениям (таблица 1).

Таким образом, цифровые технологии оказывают значительное влияние на туристический сектор путем упрощения доступа к информации, взаимодействия между участниками туристического рынка и оптимизации бизнес-процессов. В основе этой взаимосвязи лежит принцип дополнителности: цифровые решения улучшают качество и эффективность предоставляемых услуг, тем самым способствуя долгосрочному росту и развитию туристической индустрии.

На мировом уровне цифровизация в туризме характеризуется интенсивной интеграцией цифровых технологий и инноваций, что способствует формированию новых бизнес-моделей и повышению конкурентоспособности предприятий данной сферы. Основные направления данного процесса включают применение искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения для анализа и прогнозирования туристического потока, разработку мобильных приложений и виртуальных платформ для улучшения информационного обеспечения и взаимодействия между туристами и поставщиками услуг, а также применение блокчейн-технологий и криптовалют для совершения транзакций. Важно отметить, что тенденции и технологии могут быть адаптированы и применены в различных туристических регионах, в зависимости от региональных особенностей, специфики развития туристической инфраструктуры. Так, в туристической отрасли крымского полуострова активно используются следующие цифровые технологии и сервисы:

1. Онлайн-бронирование отелей и туристических услуг через интернет-платформы и мобильные приложения, что позволяет упростить процесс бронирования и снизить затраты на посредников. Сегодня туристы становятся все более опытными, они могут самостоятельно исследовать туристические предложения в Интернете, анализировать форумы, социальные сети, обмениваться различной туристической информацией, что провоцирует изменение характера и специфики каналов продаж в сфере туризма [2]. В общем виде процесс онлайн-бронирования выглядит следующим образом (рисунок 1):



Рисунок 1 - Процесс онлайн бронирования

Источник: [2, с. 162]

Отсюда следует, что суть онлайн-бронирования заключается в резервировании номера или билета необходимой категории на определенную дату под конкретную заявку клиента, осуществляемое через цепочку участвующих в данном процессе туристических компаний, партнеров и цифровых платформ.

2. Виртуальные путешествия заключаются в использовании цифровых технологий, таких как виртуальная и дополненная реальность, для создания иммерсивного опыта, который позволяет туристам изучать различные объекты туристической инфраструктуры без физического перемещения. Особенно ценность виртуальные цифровые технологии представляют для лиц, которые испытывают трудности при самостоятельном передвижении, получении услуг, восприятии необходимой информации и при ориентировании в пространстве, а также для граждан с ограниченными финансовыми возможностями. Министр курортов и туризма РК Вадим

Волченко, отмечает, что «в этом году, понимая все сложности логистики и геополитической ситуации, особое внимание будет уделено коммуникационным технологиям, прямому взаимодействию игроков рынка, информационным турам для крупнейших туроператоров страны, работающих на крымском направлении, для турагентов, которые представляют их интересы, а также для журналистов и блогеров, которые могут показать Крым во всем его многообразии» [3]. Следовательно, виртуальные путешествия и использование коммуникационных технологий в туристической отрасли региона могут привлечь больше потенциальных туристов, увеличить уровень доступности туризма для различных групп населения, а также способствовать расширению информирования о крымских курортах и достопримечательностях.

3. Интернет вещей является важнейшим элементом туристского сервиса, обеспечивающим «бесшовный» отдых, т.е. гостиница, заказ машин, перелет, трансферт способны обмениваться данными между собой [4, с. 581]. Подобный подход минимизирует многие проблемы (отсутствие парковочных мест, потеря ориентации в незнакомой местности), а также сокращает до минимума всевозможные ожидания туриста в процессе отдыха.

Вследствие этого, современные информационные технологии способны кардинально изменять методическую, информационную и технологическую составляющие управленческих процессов и осуществлять их на качественно новом, более эффективном уровне. Однако в настоящее время существует ряд объективных факторов, оказывающих сдерживающее воздействие на темпы их внедрения в туристическую отрасль Республики Крым, к которым можно отнести следующие группы барьеров: инфраструктурные, финансовые, кадровые и барьеры безопасности. Инфраструктурные барьеры связаны с ограниченным доступом к высокоскоростному интернету, недостаточным развитием телекоммуникационной инфраструктуры, а также низкой степенью цифровой грамотности среди населения и туристических предприятий. Это оказывает существенное влияние на возможности использования мобильных приложений, онлайн-бронирования и других цифровых решений и, в результате, замедляет процесс внедрения цифровых технологий в туристическую сферу.

Финансовые барьеры исходят из отсутствия финансовых ресурсов для внедрения новых технологий, высокой стоимости внедрения и обновления цифровых систем, недостатка государственной поддержки и инвестиций в развитие туристической сферы. Данная группа барьеров является наиболее значимой, поскольку напрямую коррелирует с возможностями масштабирования и улучшения качества услуг туристической отрасли. Отсутствие достаточных финансовых ресурсов туристических предприятий ограничивает их способность инвестировать в новые технологии, что замедляет процесс цифровой трансформации и усиливает разрыв между конкурентоспособными и отстающими предприятиями.

Кадровые барьеры обусловлены недостатком квалифицированных специалистов в области внедрения и применения цифровых технологий, низким уровнем обучения и подготовки кадров для работы с цифровыми решениями, отсутствием программ профессиональной переподготовки и развития сотрудников туристической отрасли. Важным аспектом кадровых барьеров является сопротивление изменениям со стороны сотрудников, которые могут быть не готовы к переходу на новые технологии и стандарты работы или опасаются потери рабочих мест из-за автоматизации производства, что приводит к снижению мотивации к внедрению цифровых инноваций.

Барьеры безопасности проявляются в аспектах, связанных с защитой цифровых ресурсов и конфиденциальности пользовательской информации в туристической индустрии. К таким барьерам относятся: риск утечки данных и нарушения конфиденциальности, угрозы кибератак и злоупотребления цифровыми системами, недостаточное сотрудничество с правоохранительными органами и экспертами в области кибербезопасности.

Преодоление вышеприведенных барьеров требует комплексного подхода и взаимодействия между государственными структурами, представителями турбизнеса и научно-образовательными учреждениями. Это включает создание благоприятных условий для инвестиций, развитие инфраструктуры, поддержку подготовки кадров, а также разработку стратегий и программ, направленных на развитие цифровых технологий в туризме. В результате таких мер

можно ожидать успешную реализацию цифровой трансформации туристической отрасли Республики Крым и дальнейшее развитие региональной экономики.

Выявление основных барьеров цифровой трансформации туризма Крыма указывает на целесообразность разработки целевой программы развития информационных технологий в деятельности предприятий туристической сферы, которая, в свою очередь, позволит учесть комплекс мероприятий по улучшению действующей системы использования различных видов информационных технологий и способствовать развитию новых механизмов государственного регулирования в этой сфере. В частности, для реализации туристского потенциала страны необходимо сформировать обобщенную цифровую платформу отрасли. Как правило её создание основано на базе концепции «Индустрия 4.0» и «умная фабрика», используемой в промышленности (рисунок 2).

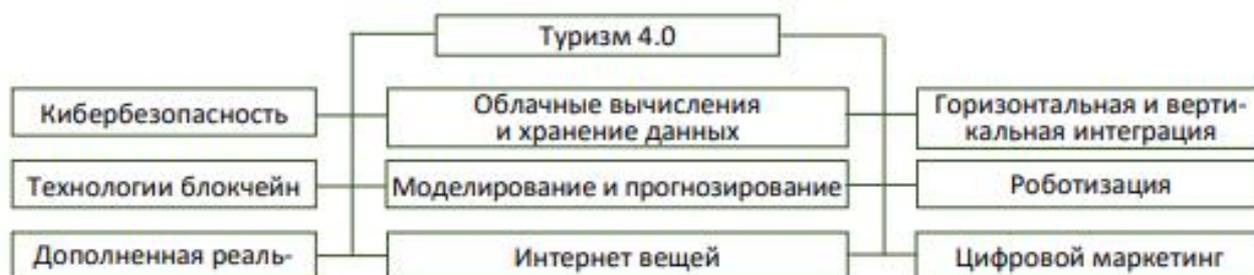


Рисунок 2 - Цифровая платформа сферы туризма «Туризм 4.0»

Источник: [2, с. 162]

«Туризм 4.0» содержит в себе те же основные принципы, что и концепция «Индустрия 4.0», а именно: максимальный удельный вес НИОКР, стремление к предельной автоматизации всех звеньев индустрии, необходимость создания автономной системы с использованием интернета вещей для управления всех подсистем и звеньев. Следовательно, интеграция передовых информационных технологий для улучшения существующих систем использования и государственного регулирования обеспечит повышение конкурентоспособности туристического сектора и реализацию его потенциала, что будет способствовать экономическому росту и устойчивому развитию региона.

Таким образом, цифровизация является неотъемлемой характеристикой повышения конкурентоспособности туристической индустрии Республики Крым, оптимизации происходящих в туризме бизнес-процессов и увеличения качества туристических услуг. Внедрение цифровых технологий в туристической отрасли региона способствует улучшению взаимодействия между туроператорами и турагентами, гостиницами и туристами, повышению качества и доступности информации о туристических объектах и услугах, улучшению маркетинговых стратегий и персонализации предложений для туристов. Кроме того, цифровизация упрощает процессы бронирования, планирования маршрутов и оплаты услуг, что ускоряет внедрение инноваций в отрасль региона. В результате, туризм Крыма становится более привлекательным для внутреннего и внешнего туризма, что положительно влияет на экономическое развитие региона. Однако для успешной реализации потенциала цифровой трансформации необходима активная поддержка со стороны государства, бизнеса и образовательных учреждений, а также внедрение комплексных и системных мер по преодолению существующих барьеров индустрии туризма.

Литература

1. Кирильчук, С. П. Реформы цифровых трансформаций и их влияние на развитие экономических систем / С. П. Кирильчук, А. Ю. Романенко // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2020. – № 1. – С. 5-10.

2. Оборин, М. С. Цифровая трансформация туристического пространства: новые возможности / М. С. Оборин // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2022. – Т. 16, № 1. – С. 157-164. – DOI 10.24412/1995-0411-2022-1-157-164.

3. Крым готовит информационные туры для объектов турбизнеса // Министерство курортов и туризма Республики Крым : официальный сайт. – URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/article/show/2532> (дата обращения: 23.04.2023)

4. Миронова, Н. А. Туристская отрасль в контексте цифровой экономики / Н. А. Миронова // Московский экономический журнал. – 2020. – № 5. – С. 62. – DOI 10.24411/2413-046X-2020-10321.

УДК 339.7

ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА ЕАЭС: ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ

*Агабекян А.К., магистрант; Кокосова С. А., магистрант; Хасьянова Э. Р., магистрант
Научный руководитель Кузнецова Н.П., профессор кафедры управления рисками и страхования,
д.э.н., профессор
Санкт-Петербургский государственный университет*

Аннотация. В статье проводится анализ цифровой политики ЕАЭС в условиях экономического противостояния с Западом. Развитие цифровизации является одним из необходимых преимуществ, к которому стремится ЕАЭС для повышения конкурентоспособности экономик стран-членов на мировой арене. Авторы статьи рассматривают становление цифровой экосистемы, а также сложности в создании устойчивой цифровой базы в рамках Союза.

Ключевые слова: ЕАЭС, цифровая экосистема, экономическая интеграция.

В последние годы Евразийский экономический союз¹ совершает поступательные шаги в развитии цифровой экосистемы в государствах-членах. Актуальность данной темы обусловлена возросшей ролью цифровых технологий в мире и необходимостью изменения не только принципов ведения бизнеса, но и трансформации всех сфер общественных отношений. Сегодня Евразийскому экономическому союзу приходится справляться с внешним и внутренним давлением и стараться не отставать от развитых стран, а также содействовать цифровизации экономик стран-членов. Ожидается, что развитие цифровых экосистем в ЕАЭС сыграет важную роль в поддержке экономического роста и интеграции внутри региона, а также позволит предприятиям выходить на новые рынки и расширять свою деятельность за пределами границ.

Целью исследования является анализ цифровой экосистемы в ЕАЭС в условиях нарастающего экономического и политического напряжения.

Задачи:

1. Отследить динамику развития взаимоотношений стран-членов ЕАЭС в рамках цифровой экосистемы.
2. Определить ключевые особенности цифровой экосистемы под влиянием внешних и внутренних шоков.

Динамика развития взаимоотношений членов ЕАЭС в рамках цифровой экосистемы. Одними из ключевых инициатив, направленных на развитие цифровой экосистемы в ЕАЭС, являются создание общего цифрового рынка и развитие трансграничной цифровой инфраструктуры.

Страны-члены ЕАЭС в октябре 2017 года определили основные направления цифровой повестки до 2025 года. Наибольшее внимание планируется уделить цифровой трансформации отраслей экономики, а именно рынку товаров, услуг, капитала и труда, и интеграционным процессам, и процессам управления.

В рамках Евразийского экономического союза, странами был разработан ряд проектов:

- Цифровые транспортные коридоры;
- Система “Работа без границ”;
- Цифровое техническое регулирование;
- Евразийская промышленная кооперация “Транспорт и технологии”.

На сегодняшний день, реализуемые цифровые проекты в пространстве Евразийского экономического союза, точки соприкосновения региональных и глобальных цифровых повесток

¹ Кратко: ЕАЭС

являются ключевым звеном в построении архитектуры социально-экономических отношений как внутри каждой страны ЕАЭС, так и в рамках многополярного доминирования. Однако, согласно данным международной статистики, ЕАЭС в вопросах координации цифрового развития стран-членов значительно уступает другим мировым интеграционным объединениям.

Данная проблема обусловлена рядом причин: несостоятельность необходимых механизмов финансирования, отсутствие четко-сформулированной стратегии цифровизации регионов, а также недостаточность разработки стандартов для поставщиков ИТ – услуг и потребителей.

Тем не менее, проведя сравнительный анализ данных на 2018 и 2022 год по Индексу Развития Электронного Правительства², мы можем отследить позитивную динамику Армении, Кыргызстана и Казахстана. Более того, Российская Федерация играет заметную роль, но не ведущую, что обусловлено сложными конфликтогенными геополитическими и экономическими условиями. Сегодня Казахстан становится «локомотивом» цифровизации ЕАЭС.

Таблица 1 - Соотношение стран согласно Индексу Развития Электронного Правительства³

Страна	2018	2020	2022	EGDI 2022
Армения	87	68	64	0,73
Беларусь	38	40	58	0,75
Казахстан	39	29	28	0,86
Кыргызстан	91	83	81	0,69
Российская Федерация	32	36	42	0,81

Показатели развития цифровой экономики, ключевой характеристикой которой является состояние и объем цифровой (электронной) торговли, также важны для оценки успешности цифровой интеграции ЕАЭС.

Однако, по показателям международной торговли услугами ИКТ отдельных экономик и различных групп экономик⁴ наблюдаются достаточно дифференцированные результаты, что свидетельствует о низкой синхронизации союза в сфере развития ИКТ.

Таблица 2 - Ежегодная статистика по международной торговле услугами ИКТ отдельных экономик и различных групп экономик. Экспорт.⁵

Страна	2018	2019	2020	2021
Армения	224	242	313	361
Беларусь	1838	2390	2680	3191
Казахстан	121	126	139	169
Кыргызстан	22	15	14	14
Российская Федерация	5133	5341	5816	7089

² Индекс развития электронного правительства (E-Government Development Index, EGDI) составляется раз в два года Департаментом экономического и социального развития ООН (UN DESA, the United Nations Department of Economic and Social Affairs). Индекс состоит из трех подиндексов, характеризующих состояние ИКТ-инфраструктуры, человеческого капитала и онлайн-услуг государственных услуг.

³ Составлено авторами на основе UN E-Government Knowledgebase, URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Compare-Countries>

⁴ В таблицах представлена годовая статистика международной торговли услугами ИКТ отдельных стран и различных групп экономик. Включены потоки экспорта и импорта, но импорт доступен только для отдельных экономик. Данные приведены в миллионах долларов США на текущий момент.

⁵ Составлено авторами на основе UNCTADstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

Таблица 3 - Ежегодная статистика по международной торговле услугами ИКТ отдельных экономик и различных групп экономик. Импорт⁶.

Страна	2018	2019	2020	2021
Армения	35	40	33	41
Беларусь	283	406	419	480
Казахстан	264	253	272	383
Кыргызстан	23	23	21	23
Российская Федерация	5007	4751	5471	6146

Данные по торговле ИКТ, на наш взгляд, достаточно субъективны при анализе цифровых экосистем на сегодняшнем этапе развития. Несмотря на это, все же можно сделать вывод, что эти показатели достаточно низкие для ряда стран. Но если брать во внимание все рабочие инициативы, которые к 2025 году должны принести свои плоды, безусловно, вклад цифровой повестки будет значителен.

Влияние внешних и внутренних шоков на процесс интеграции ЕАЭС в рамках цифровой экосистемы. Динамика развития ЕАЭС на протяжении всей истории союза была связана с вызовами и кризисами мировой системы. Экономические санкции, политические кризисы в Армении, Кыргызстане и Белорусии в 2020–2021 гг., пандемия COVID-19, специальная военная операция на Украине стали явными шоками, которые отразились на деятельности союза и его членах даже в сфере цифровой экономики. Сейчас перед членами ЕАЭС стоит задача в преодолении санкционной политики западных стран и создании собственной независимой цифровой экосистемы.

Сегодня устранение барьеров и максимальное снижение операционных издержек в электронной коммерции является одним из самых актуальных вопросов в реализации цифровой повестки дня Евразийского экономического союза. Создание благоприятных условий для импортозамещения и удобных логистических коридоров были отражены в инициативе «Карты индустриализации ЕАЭС», и также обсуждались на Цифровом форуме в Алматы в феврале 2023 года.

Также, высокотехнологичный сектор ЕАЭС оказался под ударом внешних шоков. Ограничения на продажу и обновление программного и компьютерного обеспечения, отказы в поставке телекоммуникационного оборудования являются определенным сдерживающим фактором для внедрения современных технологий и услуг в странах союза. Данный процесс тормозит развитие цифровой экосистемы и информационных технологий среди государств-членов.

Страны ЕАЭС пытаются развивать цифровую экосистему в нескольких областях очень активно, однако большой разрыв с западными странами и Китаем пока остается. Все инициативы работают не в полную силу и зависят от согласования с Россией как главным движущим рычагом в организации. Постоянные внешние и внутренние шоки дестабилизируют создание прочной и устойчивой цифровой экосистемы в ЕАЭС, однако в апреле 2023 года прошел 5-ый цифровой Евразийский форум «EADF-2023», на котором обсуждалось формирование единого Евразийского цифрового рыночного пространства, гармонизация национальных стратегий цифровой трансформации государств-членов Евразийского экономического союза и новые проекты в сфере IT индустрии. Данное мероприятие демонстрирует готовность ЕАЭС к разрушению барьеров в сфере цифровой экономики и созданию независимой повестки в этой области.

Выводы. Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что развитие евразийской цифровой экосистемы имеет перспективы не только в рамках ЕАЭС, но и более широком формате Большой Евразии. И большой акцент стран-участниц союза сделан на

⁶ Составлено авторами на основе UNCTADstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

взаимовыгодный обмен опытом цифровых трансформаций, в частности, на разработке перспективных цифровых технологий. Однако, в этом ключе цифровизация является лишь инструментом, который способствует возможному (не гарантированному) ускорению социально-экономического развития стран-участниц союза. Очевидно, что пока нарастающее политическое и фактическое рассогласование будет существовать в рамках ЕАЭС, цифровой переход так и будет находиться в стадии стагнации или долгих ни к чему не приводящих переговоров. Стоит отметить, что, во-первых, странам-участницам критически важно взять во внимание «аналоговые» основы цифровой трансформации, ориентируясь на опыт стран АСЕАН. Во-вторых, члены ЕАЭС должны выработать эффективные инструменты многоуровневого проектирования, которые, прежде всего, будут представлять цифровой переход как материальный продукт. В-третьих, отсутствие секторального разделения сфер цифровой экономики между членами союза затрудняет эффективную реализацию принятых программ.

На сегодняшний день в рамках ЕАЭС наиболее успешно активизирует цифровизацию экономики Республика Казахстан. Для страны крайне важен трансферт современных цифровых технологий посредством проведения «цифровой революции». Таким образом, Казахстан может стать ведущим игроком ЕАЭС в развитии цифровой экосистемы, внедрении новых цифровых технологий, криптоэкосистемы и FinTech.

Литература

1. Makhmutova E. (2019) Sanctions Against Russia and Their Impact on the Eurasian Economic Union. *International Organizations Research Journal*, vol. 14, no 3, pp. 99–116 (in English). DOI: 10.17323/1996-7845-2019-03-05.
2. Navas-Sabater J., Petrov O.V. The EAEU 2025 digital agenda: prospects and recommendations - overview report. / Washington, D.C.: World Bank Group, 2018–30p. URL: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/850581522435806724/the-eaeu-2025-digital-agenda-prospectsand-recommendations-overview-report> (дата обращения: 11.04.2023).
3. Popova I. (2020) The Challenges of Implementing the EAEU's Digital Agenda. *International Organisations Research Journal*, vol. 16, no 1, pp. 127–144 (in English). DOI: 10.17323/1996-7845-2021-01-06 Introduction.
4. Евразийский экономический союз. Цифры и факты. Внутренние рынки, информатизация и ИКТ. М.: Евразийская экономическая комиссия, 2020.–16с. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/Внутренние%20рынки%2С%20информатизация%20и%20ИКТ%20-%20цифры%20и%20факты%202020.pdf> (дата обращения: 11.04.2023).
5. Сборник «Цифровая повестка ЕАЭС: 2016-2019-2025». М.: Евразийская экономическая комиссия, 2019. – 199 с. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/digital_agenda_eaeu.pdf (дата обращения: 11.04.2023).

УДК 338.984

**РОЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ***Алексеев В.В., магистрант**Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данном исследовании уточнено содержание категории «экономическая безопасность», а также её составляющие и взаимосвязь с эффективностью управления оборотными средствами предприятия. Охарактеризованы основные направления взаимодействия между процессом использования оборотных средств и составляющими экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: оборотные средства, экономическая безопасность, финансовая безопасность, финансовое состояние.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что в процессе своей работы предприятие сталкивается с довольно широким спектром хозяйственных и финансовых рисков, создающих угрозу для его экономической безопасности. В подобной ситуации сохранение устойчивых темпов экономического роста для предприятия возможно только при грамотном использовании всех имеющихся в его распоряжении ресурсов и скрытых резервов, которые могут быть мобилизованы для сглаживания негативного воздействия экономических угроз на его деятельность.

Для наглядного представления взаимосвязи между эффективностью управления оборотными средствами предприятия и его экономической безопасностью требуется подробное рассмотрение содержания последнего понятия. Так, по мнению Грунина О.А., «состояние экономической безопасности предприятия характеризуется эффективностью механизма использования всех наличных ресурсов для предупреждения или же ослабления возникающих угроз и опасностей в процессе реализации им своих стратегических целей»[2].

Близким по своему содержанию является также и трактовка, предложенная В.А. Богомоловым, который определил экономическую безопасность предприятия как «характеристику его внутрихозяйственной системы при котором ресурсы могут быть задействованы наиболее рационально в целях противодействия возможным угрозам, а также обеспечения стабильной работы в долгосрочной перспективе»[1].

Исходя из приведённых выше определений, можно прийти к выводу, что уровень экономической безопасности предприятия определяется его моделью использования ресурсов в целях адаптации своей деятельности к изменениям внешней хозяйственной среды. При этом необходимо учитывать, что рациональность использования ограниченных ресурсов для максимизации получаемого дохода и прибыли является также одним из основных критериев коммерческой эффективности предприятия.

Следовательно, уровень экономической безопасности предприятия определяется его способностью генерировать в процессе коммерческой деятельности максимально возможную прибыль, которая может быть использована для устранения негативных последствий возникающих экономических угроз. При этом необходимо учитывать, что многими авторами отождествляются между собой понятия «экономической» и «финансовой» безопасности предприятия, что наглядно показано на рисунке 1[3].

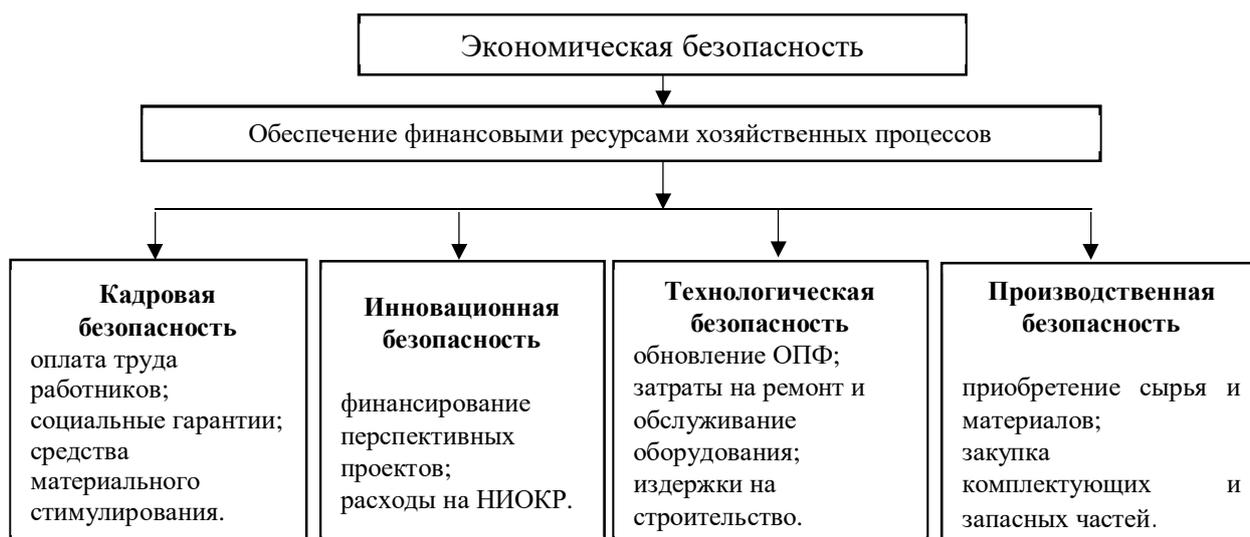


Рисунок 1 – Структура экономической безопасности предприятия

Как можно заметить, экономическая безопасность предприятия определяется совокупностью таких направлений, как кадровая, инновационная, технологическая и производственная безопасность. При этом способность предприятия эффективно и равномерно развивать свою хозяйственную систему в данных направлениях определяется наличием у него необходимого количества финансовых ресурсов, что позволяет охарактеризовать эффективность финансового обеспечения в качестве основного компонента экономической безопасности предприятия. В свою же очередь, финансовое состояние предприятия и наличие у него в необходимом количестве соответствующих ресурсов характеризуется тем, насколько эффективно оно использует имеющиеся у него оборотные средства для обеспечения нужд производства и сферы товарного обращения.

Экономическая сущность оборотных средств предприятия состоит в том, что они находятся в процессе непрерывного движения и трансформаций между товарной, материальной и денежной формами[4]. С практической же точки зрения, при эффективной модели использования оборотных средств предприятие может свести до минимума возможные простои в производственном процессе, обеспечивая таким образом его непрерывность и максимальный уровень выработки продукции.

Не менее значимым, чем использование оборотных средств в производственной сфере, является их рациональное применение для обслуживания сферы товарного обращения. Оперативность процессов реализации и доставки произведённой продукции конечному потребителю влияет на общую сумму накладных издержек предприятия, связанных с её размещением на складе и организацией логистики, а также на сроки получения оплаты от покупателей.

Кроме того, при сокращении длительности производственно-товарного цикла увеличивается их итоговое количество в рамках одного операционного периода, что при сопоставимой нормативной величине оборотных средств, авансированных для формирования оборотных фондов предприятия, позволяет получить большую прибыль.

Однако необходимо заметить, что чрезмерная интенсификация оборачиваемости оборотных средств может быть целесообразной и реальной только в условиях мелкосерийного производства относительно простой продукции. В случае же с крупными предприятиями или промышленными концернами, выпускающими технически сложный продукт, возможности для оптимизации длительности оборотного цикла будут иметь технологические и организационные рамки.

Необходимо уточнить, что модель использования оборотных средств предприятия формирует множество характеристик его финансового состояния, в число которых входят финансовая устойчивость, ликвидность активов и общая платёжеспособность предприятия,

обеспеченность собственными оборотными средствами.

В контексте обеспечения финансовой или экономической безопасности предприятия можно выделить два направления, являющихся отражением эффективности использования оборотных средств:

- возможности предприятия по материально-ресурсному обеспечению производства и загрузки своих производственных мощностей;
- изменения в структуре источников финансирования предприятия и степени зависимости от внешних кредиторов.

В первом случае зависимость является довольно очевидной: при отсутствии дефицита оборотных средств к началу нового цикла производства предприятие сможет приобрести в полном объёме все необходимые материалы и сырьё для обеспечения максимальной загрузки своих производственных мощностей. В обратной ситуации, при дефиците доступных оборотных средств, предприятие не сможет в полной мере задействовать все имеющиеся у него мощности, что приведёт к падению итоговой выработки и ухудшению финансовых результатов.

Второй сценарий иллюстрирует ситуацию, при которой имеется риск ухудшения финансовой автономии предприятия в случае, если возникающий дефицит оборотных средств покрывается за счёт привлечения дополнительного финансирования из внешних источников. Однако, в качестве ситуативного средства сохранения ритмичности производственного процесса, использование внешних займов для покрытия дефицита оборотных средств может быть вполне эффективным.

При этом системное использование внешних источников финансирования для покрытия возникающего дефицита оборотных средств или иных активов может пошатнуть финансовую устойчивость предприятия и крайне негативно отразиться на его платёжеспособности.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности для предприятия может считаться одной из наиболее приоритетных задач своего долгосрочного развития. Уточнение содержания категории «экономическая безопасность» позволило прийти к выводу, что её главным компонентом является обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами. В то же время, большинство характеристик финансового состояния предприятия зависит от того, насколько эффективно оно использует оборотные средства для обеспечения своих производственных и операционных нужд. Опасность снижения оборачиваемости оборотных средств предприятия заключается не только в появлении их дефицита, который не позволит в полной мере обеспечить производство всеми необходимыми материальными ресурсами, но также и ростом зависимости предприятия от внешних источников финансирования при их использовании для покрытия данного дефицита. В результате, при долговременном сокращении эффективности использования оборотных средств могут в значительной степени ухудшиться показатели финансовой устойчивости и платёжеспособности, которые являются фундаментальными в определении уровня экономической безопасности предприятия.

Литература

1. Богомолов, В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: Учебное пособие / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 279 с.
2. Грунин, О.А. Формирования инновационных черт менеджмента, способствующего модернизации экономики России / О.А. Грунин // Экономика и управления. – 2019. – №12. – С. 77-81.
3. Курбанова, У.А. Определение путей оптимизации управления оборотными средствами и повышения экономической безопасности предприятия / У.А. И. Курбанова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2019. – №1. – С. 467-469.
4. Сулайманова, К.И. Оборотные средства и их роль в обеспечении экономической безопасности предприятия / К.И. Сулайманова, Э.В. Дубинина // Экономика и социум. – 2022. – №1. – 2022. – С. 238-243.
5. Штофер, Г. А. Подходы к определению сущности стратегического развития предприятия / Г. А. Штофер, В. И. Кацилло // Тенденции развития современной экономики предприятий и организаций : сборник научных трудов VIII Региональной научно-практической конференции, Симферополь, 01 февраля 2023 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2023. – С. 23-25.

6. Побережец, В. В. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия / В. В. Побережец, Г. А. Штофер // Финансовая архитектура и перспективы развития глобальной финансовой системы : сборник материалов X Научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 24 ноября 2021 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2022. – С. 91-94.

УДК 338

ПРИМЕНЕНИЕ ИОТ-ПРОЕКТОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Аметова Н.У., студент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В данной работе рассмотрена сущность промышленного Интернета вещей (IoT), а также его использование в России. Рассмотрены примеры внедрения IoT – проектов в промышленном секторе страны.

Ключевые слова: Индустрия 4.0, Интернет вещей, IoT-технологии, умные предприятия.

Индустрия 4.0 вносит революционные изменения в процессы производства, совершенствования и распространения продукции. Развитие умных предприятий открывает невероятные возможности для производителей, стоящих на пороге четвертой промышленной революции. Анализ больших объемов данных, собранных с датчиков на производственном объекте, обеспечивает прозрачность производственных активов в реальном времени и способен предоставить инструменты для выполнения прогнозного техобслуживания, чтобы минимизировать время простоя оборудования. Производители интегрируют передовые технологии, включая Интернет вещей (IoT)[1].

Современные промышленные лидеры за рубежом уже сейчас имеют оцифрованное, подключенное в сеть, роботизированное оборудование, оснащенное датчиками и IT-системами. На протяжении последних 10–20 лет в условиях трансформации производственного процесса компании отлаживают новые способы управления, анализа и применения получаемых данных (BigData), достижения эффективности. В настоящее время мировые производители движутся в сторону масштабирования и внедрения искусственного интеллекта в производство, что способно полностью исключить человека из рутинных процессов. Использование новых цифровых моделей управления выходит далеко за рамки информационно-коммуникационной индустрии, а IoT выступает необходимой технической компонентой для реализации IoT-проектов в различных отраслях экономики.

С использованием новых технологий появляется возможность для предприятий снижать затраты на техническое обслуживание, совершенствовать процессы прогнозирования и предотвращения отказов производства. Внедрение Интернета вещей в промышленность позволяет увеличить производительность труда и стимулирует рост ВВП страны.

Выделяют домашний (b2c) и корпоративный, по-другому его еще называют бизнес (b2b) Интернет вещей (IoT). К корпоративному также относят и индустриальный интернет вещей (Industrial Internet of Things)[5]. Он позволяет осуществлять управление производственным процессом в целом, а также каждым оборудованием в отдельности, с помощью датчиков и сенсоров.

В России корпоративный интернет вещей имеет тенденцию узконаправленного характера развития. Промышленные предприятия формируют спрос на программные обеспечения и аппаратные средства, решающие конкретно заданные цели. Поэтому на российском рынке промышленного интернета вещей растет количество производителей узкоспециализированной продукции.

Важная роль в промышленном интернете вещей отводится IoT-платформам. На мировом рынке рейтинг возглавляют платформы Microsoft Azure, Amazon Web Services (AWS), Huawei. В России число IoT-платформ незначительное. Выделяется платформа ZYFRA IIoT Platform,

разработанная компанией «ЦИФРА». «ЦИФРА» - лидеры российского рынка цифровизации промышленного сектора, которые продвигают свою платформу как базу промышленных решений для металлургической, машиностроительной отраслей, нефтегазового сектора и горнодобывающая промышленность. Данная платформа используется для цифровизации производства с помощью искусственного интеллекта, системы оперативного управления работами, а также машинного обучения.

С использованием IoT-проектов значительно улучшается работа горнодобывающей промышленности. Автоматизированная система управления ГТК «Карьер» - это система управления горнотранспортным комплексом, разработанная компанией ВИСТ. Данная разработка позволяет осуществлять контроль за ходом выполнения работ, увеличить производительность буровзрывных работ, управлять качеством полезного ископаемого, а также повышает уровень безопасности труда за счет автоматизации контроля работ на каждом этапе.

В 2021 году ПАО «Газпром нефть» завершён проект первой в России цифровой IIOT платформы управления производством для нефтегазовой отрасли. Данная платформа позволяет выполнить целый ряд задач с использованием технологии промышленного интернета вещей:

- снижение затрат на хранение и использования данных;
- сокращение сроков разработки, внедрения и масштабирования бизнес-решений за счет быстрого доступа к базам данных;
- объединение систем, датчиков, алгоритмов мониторинга данных и приложений в рамках одной платформы;
- передача объединённых данных в системы управления производственными процессами ПАО «Газпром нефть».

Переход на использование IoT-технологий позволяет повысить эффективность реализации проектов. Данное направление является перспективным и поощряется профессиональными премиями в области IoT, такими как «IoT Awards». Компания «Вега-Абсолют» была награждена профессиональной премией IoT Awards 2022 за лидерство в производстве отечественных устройств интернета вещей промышленных масштабов. Данная компания осуществляет деятельность в сфере радиоэлектронной промышленности.

Большое значение приобретают совместные формы работы государства, науки и бизнеса (производственные компании, в частности) для обмена знаниями, технологиями, идеями и совместной реализации проектов в условиях комплексных экосистем и необходимости привлечения партнеров с разной специализацией.

Анализ результатов внедрения наиболее успешных практик в сфере промышленного Интернета показывает, что срок окупаемости таких проектов в большинстве случаев не превышает нескольких месяцев.

Проекты IoT реализуются либо запланированы к реализации практически всеми ведущими мировыми игроками в широком спектре отраслей. При этом особое внимание внедрению указанных технологий уделяется в таких ключевых для России отраслях, как горнодобывающая и химическая промышленность, металлургия, машиностроение, нефтегазовый сектор.

Для отечественных предприятий особую важность представляет адаптация и внедрение наиболее успешных мировых практик в сфере промышленного Интернета как одного из важных условий достижения конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Появление и ускоренное внедрение принципиально новых бизнес- и сервисных моделей в идеологии IoT с учетом государственной поддержки (сквозного включения проектов в государственные приоритеты и программы) и в сопровождении НИОКР, а также возможность создания открытой конкурентной экономики техническими средствами, опирающимися на принципиальное изменение роли ИКТ в управлении производственными предприятиями, будет являться ключевой точкой роста промышленности и экономики России на ближайшие годы.

Литература

1. The Factory of the Future. Industry 4.0 - The challenges of tomorrow / KPMG.

2. European Parliament, Policy department A: Economic and scientific policy / Industry 4.0.
3. Клаус Шваб / Всемирный экономический форум / <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>
4. European Parliament, Policy department A: Economic and scientific policy / Industry 4.0.
5. «Индустрия 4.0»: создание цифрового предприятия / PricewaterhouseCoopers.

УДК 336.145

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РАЗВИТИЯ

Анатова Н.В., д.э.н., д.пед.н., профессор

заведующий кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования

Физико-технический институт ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Рассматриваются инструменты и ресурсы формирования бюджета развития региона, позволяющего самостоятельно реализовать инновационное устойчивое развитие территории путем собственных и привлеченных инвестиций.

Ключевые слова: бюджет развития, регион, устойчивое развитие, инвестиции.

Развитие Российской Федерации происходит в сложных политических и экономических условиях применения различных санкций, необходимости разработки программ импортозамещения, но при этом устойчивого социально-экономического развития страны и ее регионов. Одним из основных механизмов регулирования социально-экономических процессов, повышения уровня жизни населения, является федеральный, региональный и местный бюджеты. Однако, размеры страны, различные географические и климатические условия, наличие природных ресурсов, ставят задачи перед органами власти по выравниваю жизненного уровня, финансирования социальных программ и создания инфраструктуры, строительству различных промышленных и других объектов. Инструментом устойчивого регионального развития может стать бюджет развития, основанный на привлечении инвестиций в регион и повышении его финансовой самостоятельности.

Целью данной работы является определение особенностей формирования бюджета развития региона, структуры и ресурсов его доходной части, инвестиционных возможностей.

По оценкам экономистов, региональный бюджет на 80% состоит из вклада федерального бюджета и около 20% - от собственных средств [56]. Несмотря на оптимистичные планы на 2022-2024 годы, реальная картина такова, что ВВП Российской Федерации, снизившись в 2020 году из-за эпидемии COVID-19, потребовавшей дополнительных государственных затрат, так и не достиг желаемого ежегодного прироста ни в 2021 году, ни тем более в 2022 году. Государственное потребление в 2021 году также выросло в связи с СВО. реальные располагаемые доходы населения упали в III квартале 2022 г. упали на 3,4%, а за январь-сентябрь 2022 г. – на 1,7% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. [1].

По данным Росстата, в 2022 году прирост ВВП в III квартале 2022 г. составил -4% [2].

В связи с невозможностью государства и дальше оказывать прежнюю поддержку региональным бюджетам, стал актуальным вопрос о самостоятельном формировании бюджета развития на местах.

А.А. Широков пишет: «Проблема в том, что в условиях бюджетных ограничений их [государственные инвестиционные затраты – авт.] не всегда получается ритмично финансировать, что в конечном счете сдерживает развитие экономики как на уровне всей страны, так и в субъектах Федерации. Одним из решений данной проблемы является разделение расходов на текущие и так называемый бюджет развития, под которым понимается часть расходов, направленных на финансирование и поддержку инвестиций» [3, с. 17]. А.А. Широков считает, что одним из источников поддержки инвестиций на уровне государства должен стать Фонд национального благосостояния, формируемый за счет доходов от продаж углеводородов. Однако,

на региональном уровне подобные фонды отсутствуют, а социальные обязательства растут. Решением данной проблемы может стать целевое направление налогов и сборов, например, транспортного налога, сборов от акцизов на моторное топливо; такие поступления могут быть организованы в специализированный дорожный фонд, тем более, что около 30% всех затрат консолидированного бюджета РФ идет на дорожное строительство.

Региональные бюджеты развития должны быть направлены на решение региональных проблем, они должны поддерживать и обеспечивать благоприятный инвестиционный климат в регионе и устойчивое его развитие. Прежде всего, бюджет развития должен обеспечить капитальные расходы в регионе или муниципальном образовании.

Регионы проводят собственную инвестиционную политику, но с 2022 года привлечение иностранных инвестиций стало достаточно проблематичным.

«Бюджет развития – это форма образования и расходования денежных средств на финансирование капитальных затрат производственного и инфраструктурного значения в субъекте РФ» [4, с. 170].

В основном, бюджет развития формируется за счет транспортного налога, акцизов на нефтепродукты, межбюджетных трансфертов (субсидий).

Для реализации бюджета развития и увеличения местных налогов и сборов необходимо предоставление различных форм поддержки инвестиционной деятельности, в том числе поддержка малого предпринимательства, осуществление программ финансовой поддержки бизнеса, налоговая поддержка и нефинансовые формы поддержки, в том числе, информационное обеспечение. В условиях поддержки инвестиционной деятельности бюджет региона может стать реальным инструментом социально-экономического развития.

И.В. Гришина и А.В. Котов отмечают, что размеры нашего государства требуют больших инвестиций в его пространственное развитие, поскольку капиталоемкость создания новой инфраструктуры очень велика [5]. В качестве решения этой задачи пытались применить зарекомендовавшие себя положительно иностранные инструменты, к которым относятся создание свободных экономических зон, индустриальных и технопарков, кластеров и различных фондов, но данные инструменты себя не оправдывают в том размере, как на них рассчитывали. Авторы подчеркивают, что поддержку в рамках государства получают, в основном, те регионы, которые и так достаточно экономически сильные и имеют мощную поддержку в органах федеральной власти. Кроме того, и в России, и за рубежом не существуют единые или широко распространенные методики оценки различных инструментов инвестиционной поддержки, повышения инвестиционной привлекательности региона. Затрудняет оценку и отсутствие достоверной информационной базы о результатах отдельных инвестиций.

Тем не менее, ряд российских регионов показали хорошие результаты по активизации инвестиционной деятельности частных инвесторов. К таким регионам относятся: республики Татарстан и Башкортостан, Сахалинская область, Краснодарский, Красноярский и Хабаровский края, для которых использовались Федеральные целевые программы, режимы ТОСЭР (территория с опережающим экономическим развитием и ОЭЗ (особая экономическая зона), проекты ВЭБ (механизм финансирования инвестиционных проектов в приоритетных секторах экономики) [5].

Помимо явных финансовых ресурсов поддержки инвестиционной деятельности и формирования бюджета развития, в муниципальных образованиях часто мобилизуют ресурсы предприятий для проведения ряда работ по благоустройству территории, мелких дорожных работ, других материальных и нематериальных вкладов в развитие инфраструктуры региона, например, создания информационных систем и сайтов. Также предприятия и организации, например, образовательные, могут выделять человеческие ресурсы для выполнения общественных работ. Такие вклады фактически также являются частью бюджета развития, иногда весьма существенной [6]. Однако, как отмечают В.А. Бабенкова и С. Адлейба, «чтобы снизить себестоимость продукции, многие предприятия сокращают финансирование деятельности региона и отказываются от социальных, культурных и коммунальных объектов, увеличивая нагрузку на областной бюджет» [6, с. 124].

Большое значение здесь играет и государственно-предпринимательское партнерство, участие бизнеса в финансировании инвестиционных проектов, венчурный капитал. Венчурный капитал пока не нашел распространения в России, банки и частные инвесторы неохотно вкладывают средства в рискованные инновационные проекты, также не распространено явление «бизнес-ангелов» - отдельных предпринимателей и компаний, поддерживающих начинающих предпринимателей и пилотные проекты.

Роль малого и среднего бизнеса в региональном развитии также отмечает и Н.В. Петрухина, ссылаясь на ряд Постановлений и Указов и выступление В.В. Путина с ежегодным посланием в апреле 2021 года [7]. «Малый и средний бизнес, который осуществляет свою непосредственную деятельность на территории определенного региона, является ключевым субъектом развития. Указанные игроки создают новые рабочие места, обеспечивают конкурентоспособность экономики как отдельно взятого региона, так и страны в целом, а также способствуют росту налоговых поступлений на территории региона» [7, с. 232]. Основные задачи малого и среднего бизнеса прописаны в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 2 июня 2016 г. N 1083-р [8]. К задачам Правительство относит: развитие потребительского рынка и торговли; стимулирование спроса на продукцию с учетом повышения ее качества; доступ к государственным закупкам; развитие конкуренции.

Устойчивое социально-экономическое развитие в современных условиях предполагает, что в его основе будут находиться прогрессивные информационные коммуникационные и цифровые технологии и другие, постоянно обновляющиеся инновации. Однако, «неадекватный уровень оснащенности производственно-технологической базы предприятий; неразвитость инновационной и информационной инфраструктур; скудная поддержка инновационной деятельности со стороны бюджетов и частных инвестиций, сдерживающая применение инноваций» [9, с. 623].

Цифровая экономика предполагает повсеместное внедрение сквозных технологий, ускоряющих процессы производства продукции за счет автоматизации производства и проектирования, процессы управления за счет внедрения Интернет как средства связи торговой виртуальной площадки, мобильную связь, и сбор и анализ больших наборов данных, позволяющих более быстро и правильно принимать управленческие решения. также информационные и цифровые технологии позволяют быстро координировать и разрабатывать проекты финансирования и инвестирования, направлять ресурсы, позволяющие решать региональные проблемы развития, в необходимые отрасли и территории. С помощью автоматизированных компьютерных систем и сетей связь легко осуществляется и мониторинг текущего положения дел, сокращается число или перепрофилируются долгострой, отслеживается рациональное землепользование, состояние окружающей природной среды. особенно это важно для регионов, специализирующихся на туризме и рекреациях, к которым относится Республика Крым. на всех этапах инвестиционного процесса и его мониторинга необходимо оценивать экономическую и социальную выгоду для населения региона и перспективного его развития. Необходимо также создавать реестр инноваций, который должен иметь открытый доступ для предпринимателей, которые могут использовать уже готовые решения и экономить средства на разработках.

Выводы. Бюджетная политика является основной компонентой экономической политики, стратегия социально-экономического развития России направлена, прежде всего, на достижение устойчивости этого развития, переход на новую технологическую основу, обусловленную становлением цифровой экономики. Бюджетная политика направлена на увеличение доходов бюджета с минимальным его дефицитом и сокращением доли нефтегазовых доходов. Повышение уровня жизни населения за счет расходной части бюджета на заработную плату, дотации и социальные выплаты, позволит повысить покупательную способность, увеличит собираемые налоги с физических лиц, стимулирует экономику, усиливая и расширяя производственную базу и рынки сбыта.

Литература

1. Реальные располагаемые доходы населения России в III квартале 2022 году на упали 3,4%. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.interfax.ru/business/870803>
2. Росстат уточнил оценку спада ВВП в III квартале с 3,7% до 4%. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.interfax.ru/business/876943>
3. Широ А.А. Региональные бюджеты развития как инструмент экономической политики / А.А. Широ // журнал Бюджет. 2021. № 3 (219). С. 14-17.
4. Рукина С.Н., Герасимова К.А., Такмазян А.С., Самойлова К.Н. Бюджет развития и его роль в реализации инвестиционной политики региона / С.Н. Рукина, К.А. Герасимова, А.С. Такмазян, К.Н. Самойлова // Вестник университета. 2021. № 7. С. 168-175.
5. Гришина И.В., Котов А.В. Инвестиционные аспекты федеральной поддержки регионального развития / И.В. Гришина, А.В. Котов // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 3. С. 23-34.
6. Бабенкова В.А., Адлейба С. Формирование регионального бюджета как основа эффективности развития экономики региона / В.А. Бабенкова, С. Адлейба // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2020. № 13. С. 121-129.
7. Петрухина Н.В. Малый и средний бизнес как ключевой субъект развития региона / Н.В. Петрухина // Вестник Академии знаний. 2021. № 45 (4). С. 230-236.
8. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с "Планом мероприятий ("дорожной картой") по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года"). [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/.
9. Мажигова Е.М. Инновационное развитие региона в контексте цифровой экономики / Е.М. Мажигова // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 6. С. 623-630.

УДК 658

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ БИЛДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕСТВОВАНИЯ
УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ***Артюхова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Арифова Э.О., студент**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье предлагается авторская дефиниция организационного билдинга. Рассмотрены современные методы организационного билдинга. Описаны коммуникационные и командные линии организационных структур.

Ключевые слова: организационный билдинг, организационная структура, конечный продукт, метод аналогий, должности.

Чаще всего, большинство успешного бизнеса - крупных компаний вырастает из мелких предприятий. И если в начале создания предприятий организационная структура представляет из себя несколько отделов, а возможно, и человек, связанных общей идеей, то с годами структура предприятия может разрастаться до значительных объемов. И тогда построение организационной структуры становится инструментом моделирования управленческих процессов и совершенствования ее деятельности.

Организационная структура компании - это иерархическая схема ее организации, которая отражает взаимоподчинение отделов, их функции, обязанности членов коллектива, систему передачи информации между отделами и ответственных лиц за отдельные показатели компании в общей структуре.

От того, насколько рационально спроектирована организационная структура компании зависит эффективность ее деятельности и успех реализации стратегических планов.

Так как каждый отдел и каждый представитель должности отвечает за определённые задачи, очень важно иметь визуальное представление этих требований и довести до сотрудников

схему взаимоподчинения и ответственности за направления деятельности.

Существуют различные методики билдинга компаний. Все чаще используются программы, которые позволяют выстраивать эту систему, передавать информацию на все уровни организации, отслеживать результаты компании и частные показатели эффективности отделов, находить слабые звенья и видоизменять структуру со временем.

Один из современных методов проектирования организационной структуры - исходя из конечного продукта или результата.

Так, у каждой должности или отдела должен быть прописан её конечный продукт. Это должен быть материальный, измеряемый важный результат, который несёт определенную ценность для компании. Например, конечный продукт для маркетингового отдела – поступление лидов от разработанной рекламы, для отдела продаж – количество сделок, для производства – количество выполненных качественных продуктов.

Важно учитывать, что если сотрудник не понимает, каким должен быть конечный продукт его деятельности, он не сможет выполнить план и принести пользу компании. Поэтому важно при построении организационной структуры и прописывании функций ориентировать сотрудников на конечный продукт.

Также эффективный организационный билдинг обязан предусматривать, каков конечный продукт руководителя. А именно - совокупность всех результатов его подчиненных и выполненный объем работы подразделения.

Например, конечным продуктом прораба на стройке будут выполненные ремонтные работы: покраска стен, установка сантехники, укладка напольного покрытия и т.д. То есть результатом работы руководителя будет выполненный план по всем заданным параметрам. Тогда функция руководителя будет – доведение плана и стандартов до подразделений и контроль процесса строительства на всех этапах.

Таким образом, итоговая организационная структура должна быть представлена как совокупная последовательность конечных результатов.

Цель организационного билдинга - отразить работу предприятия, результаты работы отделов и связи между ними.

Следует помнить, что организационная структура отделов должна отражать единый процесс, систему. Если же какая-либо подструктура слабо развита, значит это отразится на общих показателях компании.

Иногда для построения организационной структуры применяются шаблоны. Такой метод организационного билдинга называется метод аналогий и предполагает разработку организационной структуры для традиционных бизнесов.

Фундамент организационного билдинга – система взаимосвязей между отделами. Это, по сути, схема коммуникационных и командных путей (линий) взаимодействия между персоналом. Коммуникационные – это линии, по которым предусмотрены правила: как персонал общается между собой, например, как получить канцелярию, каким образом запросить информацию о клиенте или заказе, как поступает информация о заказе на производство и т.д.

Командная же линия определяет взаимодействие между руководителем и подчиненным: как направляются приказы, как принимаются решения, сдаются отчеты о выполненной работе.

В следующих работах авторы намерены разработать этапы организационного билдинга и изучить особенности построения организационных структур для различных предприятий по масштабу.

Итак, организационная структура управления - это основной инструмент упорядочивания процессов и наведение порядка в бизнесе. Организационная структура дает понимание о конечном результате, который ожидает фирма от должности и помогает быстро решать организационные моменты напрямую между работниками. Организационный билдинг – это философия построения эффективной организационной структуры с учетом законов менеджмента с целью помочь достигать цели компании на всех уровнях.

УДК 336.226

СТАРТАПЫ КАК ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЕДИНИЦЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Артюхова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Данное исследование посвящено месту стартапа в системе инновационной инфраструктуры. Описано понятие инновационный лаг, этапы развития стартапа и значение его для инновационного развития экономики.

Ключевые слова: инновационный лаг, инновации, стартап, коммерциализация, масштабирование.

На сегодняшний день экономика предрасположена к современной модернизации, которая представляет собой переход страны на инновационный путь развития. Ввиду большой конкуренции на рынке, бизнес идеи должны иметь инновационную составляющую, решать реальную проблему потребителя и быть конкурентоспособными среди остальных, что подталкивает предпринимателей на инновационную деятельность, в которой понятие «стартап» – являются неотъемлемой частью.

Стартапы обеспечивают гораздо более гибкую основу для разработки и реализации инновационных идей. Однако, в чем заключается значимость инноваций для фирмы, и почему важно держать курс на инновационное развитие?

Инновация является синонимом нововведения. Инновацией является новшество, которое стало предметом процесса освоения, внедрения. Новшество становится нововведением с момента принятия его потребителем для дальнейшего преобразования или использования. Новшество к тому же обладает признаком новизны для потребителя. Лишь при соблюдении двух условий новацию или новшество следует считать инновацией или нововведением: новшество должно быть принято данным потребителем; новшество должно обладать признаком новизны для данного потребителя.

Успешное внедрение инноваций позволяет обеспечивать рост прибыли как за счет повышения цены на новые продукты или модификацию прежних (на краткосрочную перспективу), так и за счет увеличения объема продаж (на долгосрочную перспективу).

Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом. Процесс перевода новшества (новации) в нововведение (инновации) также требует затрат различных ресурсов, основными из которых являются инвестиции и время.

Рассмотрим основные этапы, через которые проходит любой стартап для успешного функционирования на рынке.

Первым этапом, является рождение компании, которое начинается с момента, когда в голову приходит бизнес-идея до непосредственной работы над продуктом.

Вторым этапом является создание продукта. На этом этапе основатель стартапа переходит от замысла к реальной подготовке – анализирует состояние рынка, свою ресурсообеспеченность. Далее привлекаются деньги, люди, задействуются все связи, и компания выходит на тестовый режим работы. После преодоления этого этапа продукт будет готов к продажам, а стартап – к выходу на рынок.

Бизнес-план – обязательно письменный документ, суммирующий деловые возможности и перспективы и разъясняющий, как эти возможности могут быть реализованы имеющейся командой. Грамотный бизнес-план – это основной документ для инвесторов, план развития компания и способ оценки стартапа в одном лице. Поэтому так важно уделить ему достаточно количество внимания.

Третьим этапом выступает создание рынка для продукта. На этом этапе отрабатываются алгоритмы привлечения клиентов, оптимизируются расходы на привлечение клиентов, рассчитывается и утверждается бюджет на рекламу проекта, гарантирующую приток новых клиентов, приводятся в действие результаты маркетинговых исследований предыдущего этапа.

На четвертом этапе осуществляется переход к системному предприятию.

Таким образом, часто предприниматели играют роль инноваторов, которые обеспечивают продвижение новаций потребителям и таким образом эффективность бизнеса. Стартапы являются организационными единицами инновационного бизнеса и служат местом проверки и коммерциализации инновационных идей, которые в будущем могут масштабироваться в крупные успешные компании.

УДК 339.137.2

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Афанасьев Д.Н., студент

*Научный руководитель Аджимет Г.Х., к.э.н., доцент кафедры
мировой экономики и экономической теории*

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В статье проанализирована конкурентоспособность Российской экономики на мировом рынке. Проанализирована товарная структура экспорта и импорта России за январь 2021-2022 гг. Рассмотрено место российской экономики среди 64 экономик в мировом рейтинге конкурентоспособности (IMD).

Ключевые слова: конкурентоспособность, мировой рынок, экспорт, импорт, конкурентные преимущества.

Конкурентоспособность национальной экономики - главный показатель, отражающий состояние экономики страны и перспективы ее развития. В современных условиях конкурентоспособность страны является показателем состояния и перспектив развития хозяйственной системы, определяет характер ее участия в международном разделении труда, выступает гарантом экономической безопасности и в общем виде представляет собой способность страны в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние населения.

В создании конкурентных преимуществ России большая роль принадлежит государству, которое должно создать и обеспечить:

- факторы, к которым относятся образование, инфраструктура и здравоохранение;
- принципы и конкретные методы их реализации в области инвестиционной политики;
- свободу торговли;
- антимонопольные меры.

Конкурентоспособность России зависит от нескольких факторов:

- 1) производственные затраты. В России они в 2,8 раза выше, чем в Японии (поскольку промышленное производство в России более материало- и энергоемко);
- 2) производительности труда. Этот показатель в России в четыре раза ниже, чем в новых индустриальных странах;
- 3) интенсивности работы. За годы перехода к рыночной экономике интенсивность промышленного производства в России снизилась почти вдвое;
- 4) уровня качества выпускаемой продукции;
- 5) новизны выпускаемой продукции;
- 6) уровня продолжительности жизни населения и др.

Если брать отдельные параметры, то Россия в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности входит в десятку лидирующих стран лишь по двум показателям: 1-е место по запасам сырьевых ресурсов (30 трлн. долл. США) и 7-е место по средней продолжительности школьного образования (10,5 лет). [4]

Российская Федерация заметно проигрывает в уровне качества государственных институтов, стабильности и предсказуемости законодательства, по основным экономическим

показателям, здравоохранения и окружающей среды и др.

По данным таможенной службы, внешнеторговый оборот России в январе 2022 года составил 69,2 млрд. долларов, что на 57,9% больше, чем в январе 2021 года. Российский экспорт в январе 2022 года составил 45,8 млрд. долларов США, что на 69,9% больше, чем в январе 2021 года. [3]

Основу российского экспорта в январе 2022 г. традиционно составляли топливно-энергетические товары – удельный вес 63,5% (в январе 2021 г. – 57,2%); металлы и изделия из них составляли 12,0% (в январе 2021 г. – 10,6%); продукция химической промышленности – 7,4% (в январе 2021 г. – 6,1%); продовольственные товаров и сырье для их производства – 4,8% (в январе 2021 г. – 8,5%); машины и оборудование – 4,3% (в январе 2021 г. – 4,6%) и доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий – 2,6% (в январе 2021 г. – 3,2%) (рис.1). [3]



Рисунок 1. Товарная структура экспорта России за январь 2021-2022 гг., %
Составлено автором на основании [3]

Россия занимает лучшие позиции по экспорту сырья, так как является одним из лидеров по запасам полезных ископаемых, драгоценных металлов и древесины. Необходимо продолжать поддерживать этот уровень, чтобы добиться таких же успехов, как Китай, который специализируется на новых полезных ископаемых для высокотехнологичного производства. Также необходимо развивать конкурентные преимущества, такие как квалифицированная рабочая сила и достижение глобальных показателей эффективности бизнеса.

Российский импорт в январе 2022 года составил 23,3 млрд. долларов, увеличившись на 38,6% по сравнению с январем 2021 года. В товарной структуре импорта наибольший удельный вес приходился на машины и оборудование – 48,6% (в январе 2021 г. – 47,3%); удельный вес продукции химической промышленности в январе 2022 г. составил 18,7% (в январе 2021 г. – 18,8%); продовольственные товары и сырье для их производства в январе 2022 г. составили 11,2% (в январе 2021 г. – 13,0%); металлы и изделия из них в январе 2022 г. составили 7,3% (в январе 2021 г. – 6,6%); удельный вес текстильных изделий и обуви в январе 2022 г. составил, как и в январе 2021 г. 6,3% и доля импорта топливно-энергетических товаров в январе 2022 г. осталась на уровне аналогичного периода 2021 г. и составила 0,9% (рис. 2) [3].



Рисунок 2. Товарная структура импорта России за январь 2021-2022 гг. (%)
Составлено автором по источнику: [3]

По мнению многих экспертов, в России есть три ключевых конкурентных преимущества: богатые природные ресурсы, внушительный внутренний рынок и высокообразованное население. Россия контролирует почти 6% мировых запасов нефти и 24% природного газа, что делает ее одним из крупнейших экспортеров минерального топлива, масел и дистиллятов. Она также контролирует более 8% мировых водных ресурсов и пахотных земель, и 23% мировых лесов.

Следует также отметить, что в конце 2019 года Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила вспышку нового типа коронавируса COVID-19 пандемией. В середине 2020 года в России была воспроизведена вакцина, которая распространилась по всему миру. Эту вакцину можно считать главным конкурентным преимуществом России в сезоне 2019-2021 гг.

Что касается конкурентных преимуществ России, то следует также отметить, что в стране один из самых высоких показателей образования среди населения мира. Наша страна занимает 29-е место по уровню образования среди 191 страны, намного опережая Бразилию (92 место), Китай (114 место) и Индию (140 место). Россия унаследовала это преимущество от Советского Союза, который предоставил доступ к образованию всем слоям населения, что повлияло на высокий уровень образования рабочей силы. Что касается доли работников с высшим образованием, то страна занимает второе место после США, опережая даже такие страны Европейского Союза, как Франция, Германия, Польша и Чехия. [2]

В мировом рейтинге конкурентоспособности IMD (The IMD World Competitiveness Ranking) за 2021 год Россия поднялась на пять позиций в индексе глобальной конкурентоспособности и заняла 45-е место из 64. Улучшение показателей России связано с развитием финансового и высокотехнологического сектора (рост экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и расходов на НИОКР), а также снижением ущерба окружающей среде и повышением эффективности системы здравоохранения.

Лидирующие позиции занимают такие страны, как: Швейцария (1 место), Швеция (2 место), Дания (3 место), Нидерланды (4 место), Сингапур (5 место). Китай поднялся на 16-е место с 20-го, Казахстан — с 42-го на 35-е. Индия заняла 43-е место, Чили — 44-е, Греция — 46-е, Польша — 47-е.

По налоговой политике Россия занимала 16-е место, по занятости 25-е, по развитию научной базы - 24-е. При этом Российская Федерация заняла в рейтинге 38-е место по уровню

развития экономики и состоянию инфраструктуры в целом, 50-е место по эффективности государственного управления и 54-е место по состоянию бизнес-среды. По качеству управления учреждениями Россия заняла 56 место, по «социальной поддержке» и «отношениям и ценностям» 57 и 58 место соответственно, а по производительности и экономической эффективности - 59 место. [1]

В целом по рейтингу 2021 года, стоит отметить, что позиции многих европейских стран выросли по сравнению с 2020 годом. В частности, Швейцария впервые за 33-летнюю историю мирового рейтинга заняла первое место, а Сингапур опустился с первого места на пятое, которое он занимал предыдущие 2 года.

В 2022 году данный рейтинг конкурентоспособности возглавила Дания. Её экономика признана самой эффективной на планете – благодаря успешной социальной политике, устойчивому развитию корпоративного сектора, низкому государственному долгу и минимальной безработице.

В топ-10 рейтинга конкурентоспособности IMD вошли: Швейцария, Сингапур, Швеция, Гонконг, Нидерланды, Тайвань, Финляндия, Норвегия и США. Среди постсоветских республик наиболее эффективной признана экономика Эстонии и Литвы (22-я и 29-я позиции). Замыкают рейтинг IMD в 2022 г. Монголия, Аргентина и Венесуэла. В связи со сложившейся военно-политической ситуацией Россия и Украина были исключены из исследования в данном рейтинге [1].

В целом для того, чтобы повысить конкурентоспособность российской экономики, усилия должны быть направлены на развитие модернизации экономики и развитие ее инновационного потенциала для решения следующих основных задач:

Û в экономической сфере: ресурсную экономику необходимо перестроить в сторону инновационного развития. Природные ресурсы являются для России значительным конкурентным преимуществом как внутри страны, так и за рубежом, которое необходимо использовать;

Û в технологической сфере необходимо модернизировать научное и высокотехнологичное производство;

Û в социальной сфере необходима эффективная трансформация системы социального обеспечения (пенсионного обеспечения), также необходимо обеспечить приток инвестиций в человеческий капитал;

Û в сфере управления важно сформировать эффективную систему стратегического управления как на корпоративном, так и на государственном уровне, то есть использовать более эффективные стратегические инструменты.

Выводы. Таким образом, не смотря на значительный потенциал страны и природные ресурсы по уровню конкурентоспособности в мировом рейтинге конкурентоспособности 2021 года Россия занимала 45 место, в рейтинге ГИИ в 2022 году – 47 место. Россия является крупнейшим экспортером сырьевых ресурсов и топливно-энергетический комплекс является одним из важнейших, стабильных и динамично развивающихся промышленных комплексов экономики России. Вместе с тем, для повышения конкурентоспособности страны необходимо усиливать развитие финансового и высокотехнологичного сектора экономики, а также уделять должное внимание снижению ущерба окружающей среде и повышению эффективности системы здравоохранения.

Литература

1. Рейтинг мировой конкурентоспособности IMD (The IMD World Competitiveness Ranking): официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/> (дата обращения: 18.04.2023)

2. Рейтинг стран мира по индексу уровня образования (Education Index). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index> (дата обращения: 19.04.2023)

3. Федеральная таможенная служба РФ: официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 19.04.2023)

4. Федеральная служба государственной статистики РФ: официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 18.04.2023).

УДК 338.001.7 (575.3)

**РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ**

*Ахмадов Р.Р., к.э.н., доцент кафедры государственного и местного управления
Таджикский национальный университет*

Аннотация. В статье рассматривается взаимосвязь научных интерпретаций инновационная экономика, креативная индустрия и экономики знаний в процессе производства и потребления социально значимых услуг в сельской местности, в условиях инновационно-технологического развития экономики. Дана характеристика процесса абсорбции креативность, инновации и знаний, формирующие креативно-инновационный продукт социальных услуг через профессиональные инициативы как для социального учреждений, так и в обратной связи для потребителей. На основе логического построения методологии креативно-инновационные составляющие, целью регламентации процесса внедрения креативно-инновационных инициатив в развитии социально-значимых услуг в сельской местности, разработана конструктивная методология внедрения креативно-инновационные инициативы в развитии социально-значимых услуг.

Ключевые слова: социальные услуги, инновация, креативность, знания, экономика, рынок, местность.

Современная переориентация конъюнктуры мирового хозяйствования на основе технологического и коммуникационного прорыва актуализировали и обусловили новые экономические отношения, инновационные формы деятельности - инициатива и цифровизация производственной отрасли с учетом интеллектуального потенциала. Данная ситуация предполагает, что наряду с технологическим развитием других сфер, ключевыми являются социальные услуги, важное значение приобретает инновационное производство и потребление социально значимых услуг в сельской местности как системообразующего элемента, основывающегося на креативной индустрии и экономике знаний.

Современные условия развития социально значимых услуг предполагают новые формы предоставления и удовлетворения потребности населения социальным услугам, обеспечивающим инновационное развитие учреждений сферы услуг, в условиях приобретения хронического характера изменчивости рынка информационно-коммуникационных инициатив. С креативно-инновационными инициативами современные социальные учреждения, особенно в сельской местности способны смело конкурировать с новыми технологическими вызовами, а также сократить транзакционные издержки от результатов изменчивости рынка технологических средств и структуры потребности населения. Важным аспектом данной ситуации выступает правильный и приемлемый выбор методологического подхода, способствующий оперативной адаптации как социальных учреждений, так и потребителей социально значимых услуг. Сложившаяся нынешняя ситуация на рынке социальных услуг предопределяет повышение актуализации внедрения инноваций в социальной сфере на основе креативно-инновационных инициатив, как в государственном, так и частном секторе экономики.

Инновационная форма предоставления и удовлетворения социально значимых услуг охватывает эффективность производственной сферы, а также жизнедеятельность общества, для своевременного внедрения различных новшеств, которые позволят усовершенствовать производственный процесс создания продукции, добиться поставленных целей более экономически целесообразными средствами и создать новые рабочие места городскому и сельскому населению. Эффективность результатов внедрения и использования инновационных форм социально значимых услуг зависит от выбора приемлемой методологии, составляющей научно теоретические и практические подходы.

Креативно-инновационную инициативу как научный феномен в современной экономической литературе, зарубежные исследователи начали дискутировать в последние десятилетия исходя из понятий «инновационная экономика», «креативная индустрия» и «экономика знания». По мнению Тангавел П. креативная инициатива даёт людям возможность взять на себя ответственность за собственное развитие и стимулирует инновации, которые могут

способствовать инклюзивному устойчивому росту. При правильном развитии креативная экономика может стать источником структурных экономических преобразований, социально-экономического прогресса, создания рабочих мест и инноваций, способствуя при этом социальной интеграции и устойчивому человеческому развитию [5].

Наряду со специфическим характером производства и потребления социальных услуг в современных условиях технологического развития, креативно-инновационная инициатива приобретает особую уникальность, которая заключается в невозможности учета спроса населения, особенно социально значимых услуг в сельской местности. Исходя из этого можно предполагать, что эти феномены истекают от научного понятия «креативная индустрия», которая основывается на ответственности и созидании новых форм, как в предоставлении, так и в потреблении социально значимых услуг. Важным и финальным результатом становится производство качественной инновационной социально значимой услуги, с учетом выбора научной и приемлемой методологии, способствующей через креативность внедрять инновационные инициативы на рынке социально значимых услуг.

Пронина З.Ю опираясь на повышение привлекательности хозяйственной деятельности компаний как для клиентов, так и для партнеров креативной экономики представляет не только совокупность креативных индустрий, по ее мнению, креативная экономика определяется гораздо шире и может быть понята только в контексте взаимосвязи между информацией, знаниями и творчеством [4,1725]. В нынешних условиях социально-экономического развития в Республике Таджикистан, инновация в развитии социально значимых услуг воспринимается как основной драйвер, реализующийся не только через новые идеи или изобретения, а через воплощение знаний для своевременного удовлетворения социальных нужд населения. Учитывая особенность структуры рынка социальных услуг Республики Таджикистан, где 74% населения проживают в сельских местностях и более 40% государственного бюджета направлено на развитие социальной сферы, смешанной формы системы образования, медицины и культуры, а также разновидность социальных групп в системе социальной защиты населения. Понятие креативность существенно опережает понятие инновации, так как качество предоставления социально значимых услуг в первую очередь зависит именно от их абсорбции. Например, в рамках существующих социальных стандартов креативные идеи или внедрение инновации не могут быть идентичными для педагога, врача или искусствоведа. То есть, абсорбция креативность, инновация и знания через отдельные инициативы может формировать креативно-инновационный продукт-социальных услуг через профессиональные инициативы как для социальных учреждений, так и в обратной связи для потребителей. Очевидно, что данное научное мышление обуславливает представление, о том, что инновация трансформирует креативные идеи-новых видов предоставления или употребления социально значимых услуг через профессиональные инициативы.

Все это, обуславливает, прежде чем производить и предоставить инновационную форму социально значимых услуг населению, необходимо выработать пространство и обеспечить необходимую среду для креативных инициатив, способствующую гибкости креативно-инновационного развития отечественных социальных учреждений и организаций, с учетом современных технологических вызовов. Развитию социально значимых услуг в сельской местности способствует методологический подход общего характера, с учетом основных принципов. Учитывая специфику развития рынка социальных услуг и системообразующую сельской местности Республики Таджикистан, а также их технологического потенциала, целесообразно разработать конструктивную методологию, а также своевременное их внедрение для достижения практических эффективных результатов. Научный подход конструктивной методологии, наряду с имеющимися факторами и специфическими особенностями не только способно отображать целую картину развития социально-значимых услуг институциональными, организационно-экономическими, различными принципами, механизмами и конкретными мерами, но и может эффективно синтезировать новые идеи, инновационных инициатив и креативных наработок, то есть эффективное внедрение теории в практику. Следует отметить, что данный научный методологический подход, требует разработки инструментальной модели как

системы практического, нормативно-правового сведения, которые определяют период и масштабы перехода от настоящего к необходимому результату, что целесообразно креативно-инновационными инициативам.

Ориентация на инновационное развитие региона как целостной территориально-экономической системы предусматривает обязательное выделение в ее рамках производственных, научно-образовательных, финансовых, организационно-управленческих подсистем, которые в совокупности образуют так называемый инновационно-сетевой кластер [7, с.105].

Другой научный фокус проявления креативно-инновационных инициатив – предоставление социально-значимых услуг в инновационной системе демонстрирует взаимосвязь и взаимобусловность инновационной цепочки для внедрения и реализации инновационной формы услуг. Кроме того, креативно-инновационные инициативы способны обеспечивать конкурентоспособность социальных учреждений не зависимо от форм собственности в условиях возрастающей конкуренции на рынке социальных услуг.

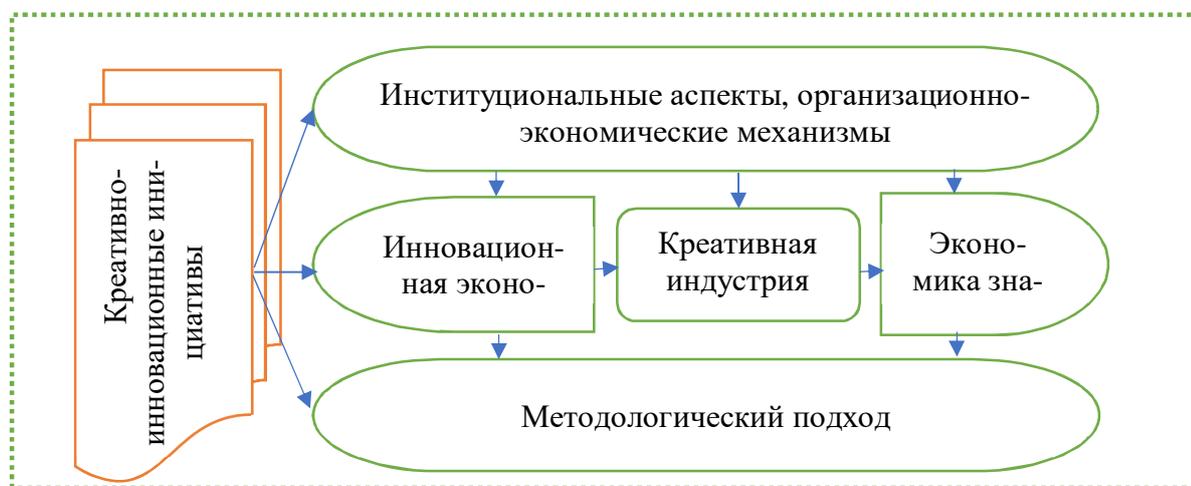


Рисунок 1 – Логическое построение методологии креативно-инновационных составляющих в национальной инновационной системе

Таким образом, обобщенные императивы способствуют формированию мысли, о том, что креативно-инновационные инициативы как важный механизм реализации креативной и инновационной экономики в структуре национальной экономики, является создателем хозяйственной площадки развития социально-значимых услуг, основанные на специфическом творчестве и интеллектуальном капитале в условиях роста конкуренции. Кроме того, учитывая динамический рост современных информационно-коммуникационных технологий, креативно-инновационных инициатив социально-значимых услуг можно констатировать как объединяющие формы экономических отношений для производства и реализации креативных социальных услуг, привлекающих собой научно-технологические идеи, а также их коммерциализацию в современных условиях.

Креативно-инновационные инициативы как важный компонент креативной и инновационной экономики, сегодня выступают в качестве локомотива национальной инновационной системы промышленно развитых стран мира, обеспечивающие их стабильное социально-экономическое развитие на долгосрочной перспективе.

Конструктивная методология внедрения креативно-инновационных инициатив развития социально-значимых услуг выступает как генерирующий и синтезирующий механизм воплощения креативно-инновационных идей в практической деятельности социальных учреждений в сельской местности, способствующая гибкости предоставления социально-значимых услуг на рынке в условиях ужесточения конкурентоспособности инновационной экономике. Кроме того, конструктивная методология расширяет возможность разработки альтернативных

моделей развития креативно-инновационных форм социально-значимых услуг в сельской местности через инструментальные модели, которые основываются на активизации профессиональных знаний, когда конкурентные преимущества сельских социальных учреждений требуют инновационных форм производства и предоставления социально значимых услуг. Основная цель предложенной конструктивной методологии заключается в регламентации процесса внедрения креативно-инновационных инициатив в развитии социально-значимых услуг в сельской местности, в условиях цифровизации экономики. Данная методология, также будет эффективно использоваться при активизации механизма государственно-частного партнерства в процессе цифровой трансформации социально значимых услуг в сельской местности, а государство может не только выступать в роли заказчика разработки единой цифровой платформы социальной сферы, но и главным субъектом, осуществляющим стратегическое управление и гарантом информационной безопасности социальных учреждений и их потребителей в сельской местности.

Литература

1. Ганченко Д.Н. Социально значимые услуги как феномен современной экономики // Креативная экономика. - 2021. - Том 15. - № 11. - С- 4318.
2. Концепция цифровой экономики в Республике Таджикистан. Постановления Правительство Республики Таджикистан от 30. декабря 2019г. №642. Душанбе 2019.
3. Комилов С.Дж. Теория инновационного развития // Монография. – Душанбе, 2019. - С. 264.
4. Пронина З.Ю. Креативность в экономике знаний // Креативная экономика. - 2018. - Том 12. - № 11. -С. 1725-1732.
5. Тангавел Паланивел. Культурные и творческие индустрии и инклюзивный устойчивый рост. Отчет о человеческом развитии. 2019. офф.сайт. <https://hdr.undp.org/content/how-cultural-and-creative-industries-can-power-human-development-21st-century>.
6. Файзуллоев М.К., Рахмонов Дж.Р. Стратегические направления регионального инновационного развития: таджикский опыт // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических наук 2020. №5/2. - С.116
7. Хаирова Э.А. Формирование инновационной культуры как фактора развития региональной инновационной системы// Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2018. Т. 4 (70). № 1. - С. 105.

УДК 338.984

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ахпаров Н.А., студент; Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной работе раскрывается взаимосвязь системы управления предприятием и его эффективности как хозяйственной системы. Также определены основные методологические подходы к оценке эффективности системы управления и группы контрольных показателей.

Ключевые слова: система управления, эффективность управления, оценка эффективности, критерии эффективности управления, подходы.

Эффективность предприятия как хозяйственно-экономической системы во многом определяется рациональностью использования и распределения им всех имеющихся в распоряжении ресурсов. В свою очередь, оптимальное распределение ресурсов между отдельными структурными подразделениями и технологическими процессами является одной из основных задач системы управления предприятием в целом. В условиях же дефицита материальных и финансовых ресурсов, а также исчерпания технологического потенциала и его возможностей одним из главных факторов роста остаётся повышение эффективности систему управления предприятием.

Повышение эффективности управленческой структуры предприятия является довольно

сложной и объёмной задачей, решение которой невозможно представить без наличия исчерпывающей информации о её ключевых элементах, недостатках и возможных путях их устранения. Для получения данных сведений необходимо на регулярной основе проводить диагностику эффективности управленческой системы предприятия, что позволит оперативно выявлять и устранять имеющиеся в ней проблемы пока они не оказали критического воздействия на работу предприятия. Следует отметить, что ввиду того, что эффективность управления отражается в целом на всех аспектах и показателях деятельности предприятия невозможно выделить какую-либо отдельную методику или подход к её оценке.

Большинство имеющихся исследований по данному вопросу опираются на какую-то одну группу параметров, которые считаются наиболее приоритетными в контексте оценки эффективности работы предприятия и его управленческой системы. Например, Э.М. Коротков полагает что эффективность управленческих процессов на предприятии определяется параметрами и критериями эффективности производства – таких как валовая выработка, трудоёмкость продукции и производительность труда[4].

В работах К.А. Задумкин при определении методологии оценки эффективности управленческой системы предприятия делает упор на сопоставлении показателей производства и затрат предприятия на управление им[4].

В.Г. Афанасьев придерживается мнения, что эффективность управления можно определить на основании качественной и количественной оценки по достижению поставленных целей. Соотношение между заранее поставленными целями и полученным по итогу экономическим результатом по мнению автора представляет собой характеристику целевой эффективности управления[1].

Таким образом, можно заметить наличие довольно разностороннего подхода к вопросу определения эффективности системы управления, что затрудняет разработку единой методики её оценки. В целом, на текущий момент времени можно выделить два подхода, которые в равной степени могут использоваться для оценки эффективности управленческих процессов на предприятии.

Первый подход опирается на том, что критериями эффективности управленческой системы предприятия выступают показатели продуктивности всей его производственно-хозяйственной системы.

В качестве главных аргументов против данного подхода приводят следующие факты:

- управленческий труд имеет в большей степени интеллектуальную природу и не может быть измерен;
- качественные различия, которые имеются между отдельными рабочими операциями не позволяют объективно сопоставить результаты труда;
- многие трудовые операции не поддаются учёту, поэтому все аспекты деятельности работников не могут быть учтены в итоговой оценке.

С другой стороны, нужно учесть, что эффективность управленческого труда не может быть прямо учтена в конкретном объёме произведённой продукции, поскольку результаты работы данной категории работников имеют комплексное воздействие на всю хозяйственную систему предприятия.

Второй подход к оценке эффективности управленческой системы предприятия базируется на анализе непосредственных результатов её деятельности, которые в свою очередь зависят от того в какой мере были достигнуты изначальные цели. В зависимости от степени достижения цели речь может идти о полной или частичной эффективности, а сама оценка формируется на основе сопоставления потенциальной и фактической эффективности управленческой системы.

На практике же зачастую данные подходы объединяются и используются в рамках единой методологической базы оценки эффективности управления предприятием. Например, Т.Н. Дмитриева предложила систему оценки эффективности управленческой системы предприятия, которая включает в себя пять групп показателей[2]:

- показатели, характеризующие выполнение запланированных целей и задач;
- показатели, характеризующие экономичность использования ресурсов;
- показатели, характеризующие экономичность и оперативность аппарата управления;
- показатели, характеризующие социально психологические факторы улучшения (ухудшения) управления;
- показатели, характеризующие деятельность каждого руководителя.

Немаловажным аспектом эффективности системы управления предприятием является её экономичность, которая определяется соотношением между затратами предприятия на обеспечение функционирования управленческого аппарата и фактическими результатами его работы за определённый период времени.

На уровень экономичности системы управления влияют следующие характеристики предприятия:

- штатная численность персонала, который принимает непосредственное участие в производственном процесс и фонд его заработной платы;
- состав производственных фондов и общий технический уровень производства;
- состав и величина оборотных средств, которые обеспечивают непрерывность производственного процесса и опосредованно влияют на уровень его материалоёмкости.

Впрочем, кроме количественных параметров на экономичности системы управления предприятием оказывает воздействие и ряд качественных характеристик. Например, характер разделения труда и специализации между подразделениями определяет сложность производственной структуры предприятия, с ростом степени которой будет расти и сумма управленческих издержек.

Подводя итог проделанной работы, необходимо подчеркнуть важность и необходимость постоянного анализа системы управления, поскольку от уровня её эффективности и соответствия целям предприятия зависит рациональность использования заведомо ограниченных ресурсов и его итоговые финансово-экономические показатели. Для обеспечения максимальной информативности получаемых в ходе анализа результатов следует подходить комплексно к оценке системы управления – определяя степень её эффективности и как в виде отдельной структуры, так и во взаимосвязи с результатами деятельности предприятия.

Литература

1. Афанасьев, В.Г. Человек: общество, управление, информация: опыт системного подхода / В.Г. Афанасьев. – Москва.: URSS, 2018. – 202с.
2. Дмитриева, Т.Н. Об оценке эффективности системы управления предприятием / Т.Н. Дмитриева // ЭКОНОМИНФО. – 2019. – №3. – С. 174-178.
3. Задумкин, К.А. Эффективность системы управления предприятием и пути ее повышения / К.А. Задумкин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2019. – №5. – С. 123-130.
4. Коротков, Э.М. Концепция российского менеджмента: учебное пособие / Э.М. Коротков. –М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2018. – 896 с.

УДК 323.2

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Балаганский В.П., студент

*Научный руководитель Двинский М.Б., к.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г.Красноярск*

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и концептуальные подходы к институту молодежных общественных объединений. Приводится классификация современных молодежных объединений в России и проводится сравнительный анализ с зарубежным опытом.

Ключевые слова: молодежные общественные объединения, молодежная политика, молодежные общественные институты, кадровая политика, государственная служба.

Проблема становления молодежных общественных объединений и организаций, а также их участие в системе государственной молодежной политики является темой, которой занимались многие российские и зарубежные деятели науки. Так, само понятие «молодежные общественные институты» или «молодежные общественные объединения» находит свое отражение в публикациях многих современных исследователей. В научных трудах В.В. Пылина, К.С. Оломпиева, М.В. Рыбасовой, О.А. Кожевникова, А.Н. Фадеевой, Е.И. Рогожевского описаны понятия институтов гражданского общества, в том числе молодежных общественных институтов. В публикациях отечественных современных исследователей отражаются роли и место институтов гражданского общества в национальном и международном масштабах.

Актуальность темы исследования заключается в том, что непосредственное развитие молодежных институтов зависит от социальных и политических условий, а содержание их деятельности определяется историческими, национальными и другими факторами. Поэтому важно рассмотреть подходы разных ученых и экспертов в этой области.

На основании работ данных научных деятелей можно сделать вывод о том, что основными направлениями деятельности молодежных общественных организаций являются:

- социально-нравственное воспитание молодежи, вовлечение молодых людей в социальную практику;
- создание благоприятных условий для интеграции российской молодежи в социальную, политическую и экономическую сферы жизни общества;
- формирование условий для развития гражданственности и патриотического воспитания молодежи;
- развитие многоуровневой образовательной инфраструктуры, содействие профессиональному становлению и самореализации молодежи;
- использование социального, интеллектуального, творческого и трудового потенциала в целях развития государства, его сфер жизни, а также укрепления его позиций на международной арене.

Благоприятный правовой ландшафт способствовал появлению большого количества молодежных организаций разнообразных видов и форм. Типология современных молодежных объединений по основным критериям классификации представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Типология современных молодежных объединений в РФ [1]

Основание классификации	Виды молодежных объединений
По степени формализации	- формальные; - неформальные.
По организационно-правовой форме	- общественная организация; - общественное движение; - общественный фонд; - общественное учреждение; - орган общественной самодеятельности; - политическая партия.
По идеологическому признаку	- социальные (гуманистические); - асоциальные (предкриминальные, девиантные) - политические (демократические, либеральные, анархические и др.); - религиозные; - националистические.
По степени организованности	- устойчивые (организованные) - неустойчивые (стихийные)

Продолжение таблицы 1

Основание классификации	Виды молодежных объединений
По источникам финансирования	- благотворительные; - финансируемые государством; - финансируемые иностранным капиталом; - финансируемые из средств отечественных предприятий.
По разнообразию видов деятельности	- профильные; - многопрофильные.

Обращая особое внимание на научные труды и исследования молодежных организаций как института гражданского общества, многие современные зарубежные и отечественные исследователи предлагают разные подходы в определении самого понятия и функций молодежных объединений, что обуславливается историческим развитием и условиями государственного устройства определенных стран. Кроме того, в современной литературе насчитывается большое количество интерпретаций такого феномена, как молодежных общественных институтов.

Многие исследователи считают, что молодежные общественные институты являются эффективными и перспективными механизмами в рамках организационной, информационной и просветительской работы с молодыми людьми. Важнейшими функциями молодежных институтов также являются политическая социализация молодежи, подготовка кадрового резерва для государственной службы и политических партий [2].

К. Манхейм рассматривает молодежные институты не просто как рядовую социальную группу молодежи, а как группу инициатив, играющих в современном обществе все более заметную роль. Манхейм утверждает, что значение молодежных институтов возрастает в условиях социальных кризисов и масштабных перемен.

Изучая труды зарубежных ученых Э. Дюркгейма, Р. Мертона, авторы рассматривают молодежные институты как систему структурных позиций, заполняемых индивидами, вследствие чего приобретающими некоторый социальный статус и социальные роли, которые регулируют поведение молодой личности. Концепция взаимодействия поколений и обмен ролями достигается с помощью возрастной дифференциации общества со строго закрепленными социальными функциями [3].

Молодежная политика в странах зарубежья широко дифференцирована по задачам и содержательным аспектам, отвечающим уровню социально-экономического развития, культурно-национальным особенностям, приоритетным задачам и другим специфическим характеристикам каждого государства.

Необходимо отметить, что преимущественно для развитых и развивающихся стран характерно формирование молодежных общественных институтов, базирующихся на принципах, изложенных в документах международных организаций таких как ООН, Международная организация труда, ВОЗ, ЮНЕСКО и т.д. Данный факт порождает определенное фундаментальное родство в отношении молодежи Европейских стран. При этом, высокую степень значимости в европейских молодежных институтах занимает приобщение молодых людей к политической деятельности, проявлению активной гражданской позиции и интернационального взаимодействия [3].

Рассмотрим развитие молодежных общественных институтов на примере нескольких стран. Согласно опыту США, молодежные институты базируются на самоуправлении в учреждениях образования, с целью обеспечения влияния молодежи на принятие решений в государстве, а также получения коммуникативных и управленческих навыков. Кроме того, в Америке активно взаимодействуют коммерческий сектор с молодежными организациями в рамках реализации инициатив и проектов [4].

Молодежные общественные организации Китая полностью контролируются Коммунистической Партией Китая, которая уделяет особое внимание жизни молодежи, понимая всю

огромную важность потенциальных государственных служащих. Их целью служит вовлечение молодежи в экономико-трудовую деятельность. Молодежь активно принимает участие в трудовых лагерях, создаваемых летом для студентов. Вся деятельность институтов сосредоточена на том, чтобы контролировать воспитание молодых людей и привлекать к труду на благо государства.

В Швеции и Германии молодежные институты реализуют свою деятельность на основании четко прописанных правил поддержки молодежных организаций. Государство разрабатывает программы для координации деятельности институтов, мерах поддержки инициатив. Также Германия является одной из стран с наиболее развитой законодательной базой в рамках молодежной политики, тем самым в целом определяя направление деятельности молодежных институтов.

В странах Европы подготовка кадров для работы с молодежью отличается разнообразием. Обучение молодежных работников ведется как государственной системой профессиональной подготовки (профессиональные школы, институты), так и значительная часть добровольных молодежных работников обучается молодежными ассоциациями, религиозными общинами и т.д.

В ходе проведения исследования автором были рассмотрены подходы к пониманию молодежных общественных объединений. Рассмотрен опыт отечественных и зарубежных исследований по выбранной теме.

Таким образом, на основании данных, полученных в ходе исследования, современные молодежные организации за рубежом в целом отвечают целям и принципам, утвержденным на глобальном уровне. Несмотря на содержательные различия, государства стремятся обеспечить высокий уровень морально-нравственного, духовного, творческого и компетентностного развития молодежи посредством участия в социально-экономической жизни в составе молодежных объединений.

Литература

1. Ченских, А. А. Особенности реализации государственной молодежной политики в Российской Федерации / А. А. Ченских // Молодой ученый. – 2020. – № 20 (310). – С. 634-638.
2. Милорава, А. Р. Политическая активность российской молодежи на современном этапе / А.Р. Милорава // Молодой ученый. – 2017. – № 14 (148). – С. 572-573.
3. Гребнев, А.С. Взаимодействие молодежных общественных объединений и государства в Российской Федерации / А.С. Гребнев, В.В. Яценко // Актуальные проблемы правового регулирования деятельности общественных объединений: Российский и зарубежный опыт. Региональный научный круглый стол. Сборник научных статей. – Курск. – 2016. – С. 12-20.
4. Желтенков, А. В. Проблемы государственного управления в сфере молодежной политики / А.В. Желтенков // Молодой ученый. – 2022. – № 21 (416). – С. 276-277.

УДК 339.9

УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Бекирова С.С., студент; Иваненко И.А., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Исследование тенденций развития международной торговли услугами является актуальной темой в современной экономической науке. В статье раскрываются особенности услуг как экономического продукта, их классификация и роль в экономике различных стран. Подчеркивается важность международной торговли услугами, которая позволяет странам получать доступ к услугам, которые невыгодны на их территории. Рынок услуг характеризуется высокой динамичностью и гибкостью, а привлечение целевого сегмента к потреблению услуг компании на международном рынке требует удовлетворения ожиданий потребителей относительно качества обслуживания.

Ключевые слова: международная торговля, услуги, экономика.

Международная торговля услугами охватывает разнообразный спектр экономических деятельностей, включая транспорт, туризм, финансовые, интеллектуальные, телекоммуникационные и информационные услуги, государственные и другие профессиональные услуги, начиная от бухгалтерского учета и заканчивая юридическими услугами.

В 2020 году на сферу услуг приходилось 82% от общего объема занятости в частном секторе США и 69% валового внутреннего продукта (ВВП) США. Торговля услугами, в том числе в качестве сырья для производства других продаваемых товаров, может оказывать широкое влияние на экономику стран [1].

Услуга является экономическим продуктом, не имеющим материальной формы, который предоставляется в целях удовлетворения потребностей клиентов и получения дохода [2].

Предоставление услуг является экономической деятельностью наравне с производством товаров. Эта отрасль также облагается налогом так, как и любая другая работа, поскольку приносит доход ее владельцу. Важной особенностью услуг являются их непостоянство, различия в качестве и неотъемлемость от источника.

Создавая, продавая и используя услугу, продавец активно сотрудничает с покупателем. Последний занимается разработкой продукта, утверждением, исполнением, приемом заказов и обратной связью. Услуги носят материальный характер, то есть они удовлетворяют материальные и повседневные потребности клиента. Они могут быть социокультурными, отвечать духовным потребностям человека [3].

Становлению и развитию мирового рынка услуг логически и исторически предшествовало развитие мирового рынка товаров. Увеличение объемов внешней торговли, серьезная конкуренция товаропроизводителей привели к возникновению неценовой конкуренции, которая сопровождалась продажей товаров с предоставлением определенных услуг, таких как транспортировка, грузоперевозки, страхование, банковские и финансовые услуги. Впоследствии эти услуги были разделены, а затем образовался самостоятельный рынок - рынок услуг, который расширяется за счет включения новых услуг в сфере туризма, образования, медицины.

Международная торговля позволяет странам получать доступ к услугам, которые невыгодны на их территории. Это облегчает перемещение услуг за счет разделения экономических взаимодействий между странами на секторы.

Международные сделки по продаже услуг вызывают ряд вопросов, причины которых заключаются в следующем: 1. Значительные расстояния между странами. 2. Временные затраты. 3. Разница в менталитете, традициях. 4. Разница между национальными валютами и другими.

В рыночной экономике услуги являются полноценным объектом продажи. Особенно важная роль сектора услуг в экономике обусловлена следующими факторами: получение консультационных, инжиниринговых и строительных услуг, ноу-хау. Развитие транснациональных корпораций, вытеснение малых и средних предприятий, инновации в организации производства, маркетинга и распределения товаров способствуют интернационализации банковских и страховых услуг, включению бухгалтерских и инжиниринговых услуг.

Предоставление услуг является активным процессом сотрудничества между продавцом и покупателем, при котором первый участвует в создании, продаже и использовании услуги, а второй - занимается разработкой, выполнением заказов и осуществлением обратной связи. Услуги могут быть как материальными, удовлетворяющими повседневные потребности клиентов, так и социокультурными, отвечающими духовным потребностям человека. Рынок услуг отличается высокой динамикой и гибкостью по сравнению с рынком товаров, благодаря быстрому обороту капитала и низкой стоимости начала бизнеса в этой сфере.

Ключевую роль в успешной конкуренции на международном рынке услуг играет удовлетворение потребностей целевой аудитории. Они формируют свои представления о качестве обслуживания на основе опыта, слухов и рекламы, и используют полученные впечатления для сравнения с ожиданиями. Если реальный опыт потребителя не соответствует его ожиданиям, это может привести к потере интереса к услуге и компании в целом, тогда как соответствие

привлекает клиента для повторного обращения.

В сфере услуг существует три типа маркетинга:

- внешнее определяет отношения между компанией и потребителями;
- interactive предполагает, что воспринимаемое качество услуги во многом зависит от качества взаимодействия покупателя с продавцом;
- внутренний определяет отношения между продавцами и компанией.

Растущие издержки заставляют организации сферы услуг повышать уровень производительности.

Можно выделить такие возможные пути повышения производительности услуг:

- обучать сотрудников или нанимать новых, которые будут работать лучше за ту же плату;
- увеличение количество услуг в ущерб качеству (прием врача);
- индустриализация услуги, устанавливая дополнительное оборудование и стандартизируя производство ("Макдональдс" использует конвейерный способ производства услуги);
- повышение эффективности услуги (отучение от табакокурения снижает потребность в последующем дорогом лечении);
- поощрение потребителей к замене труда служащих собственным (шведский стол, автоматические парковочные счетчики);
- в условиях колебания спроса увеличение гибкости, т.е. способность изменять производственные мощности (нанять временных работников) или величину спроса (дифференцирование цены, поощрение потребителей в непииковые периоды).

В системе национальных счетов услуги бывают потребительскими (туризм, гостиничные услуги), социальными (образование, медицина), промышленными (инжиниринг, консалтинг, финансовые и кредитные услуги), распределительными (торговля, транспорт, фрахт).

Современный мировой рынок услуг включает торговлю самыми разнообразными услугами (160 видов), которые классифицированы статистической комиссией ООН по 12 разделам: бизнес-услуги (46 отраслевых услуг), услуги связи (25 видов), строительные и инжиниринговые услуги (5 видов), дистрибьюторские услуги (5 видов), общеобразовательные услуги (5 видов), экологические службы (4 вида), финансовые услуги, включая страхование (17 видов), охрана здоровья и социальные услуги (4 вида), туризм и путешествия (4 вида), досуговые, культурные и спортивные услуги (5 видов), транспортные услуги (33 вида), прочие услуги.

В свою очередь, международные услуги могут быть разделены на факторные и нефакторные. Факторные услуги включают пересечение границ, туризм, образование и медицину, а нефакторные - классические столичные услуги, такие как фильмы, патенты и публикации. Кроме того, международные услуги имеют свои уникальные особенности и могут быть разделены на четыре основные группы в зависимости от местонахождения производителя и потребителя в момент потребления:

1. Услуга предлагается в сфере потребления.
2. Услуга потребляется за границей, что определяет передвижение потребителя услуги.
3. Услуга предлагается и на территории ее потребления и за рубежом.
4. Сервис не перемещается из страны в страну.

Услуги, в том числе международные, имеют свои особенности, в отличие от товаров: во-первых, они не имеют материализованной формы, хотя многие услуги приобретают ее в виде компьютерных программ на магнитных носителях, фильмов, различной документации; во-вторых, услуги в основном производятся и потребляются одновременно и не подлежат хранению, в связи с этим наличие прямых производителей иностранных услуг или иностранных потребителей в; в-третьих, не все виды услуг подходят для широкого участия в международном обороте, например, коммунальные услуги, которые; в-четвертых, сектор услуг, как правило, защищен государством от иностранной конкуренции как сфера материального производства [5].

В целом, основными стимулами для роста международных услуг являются:

- ликвидация торговых барьеров и создание благоприятных условий для ведения международной торговли в сфере услуг;
- ускоренное развитие сектора информационных технологий и электронной коммерции, что позволяет предоставлять услуги и осуществлять торговые операции удаленно;
- рост транснациональных корпораций, которые могут легко проникать на международные рынки и предлагать свои услуги в различных странах;
- увеличение числа людей, путешествующих за границу, и появление новых форм туризма, таких как медицинский, экологический, культурный туризм и пр.;
- рост потребления услуг в развивающихся странах в связи с увеличением уровня жизни и расширением среднего класса.

В результате проведенного исследования были выявлены определенные особенности услуг, такие как неосвязаемость, неотделимость от источника, недолговечность и непостоянство качества. В зависимости от области применения, услуги могут быть различных видов: туристические, информационные, коммерческие, банковские, страховые, финансовые, инжиниринговые, консалтинговые и др. Они могут быть оказаны на территории своего потребления или за ее пределами, а также пересекать границы страны [6].

Таким образом, глобальный рынок услуг представляет обмен услугами между странами с участием транснациональных компаний в качестве ведущих производителей и потребителей услуг. Структура мирового рынка услуг включает в себя множество видов услуг, таких как международный туризм, перенос технологий, инженерия, консультации, информационные технологии, транспортные и финансовые услуги.

Литература

1. Бирюкова, О. В. Регулирование международной торговли услугами : учебное пособие / О. В. Бирюкова. — 2-е изд. — Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2018. — 208 с. — ISBN 978-5-7598-1494-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/89606.html> (дата обращения: 12.04.2023).
2. Муртузалиева Т. В./ Маркетинг услуг: задачи, кейсы, тесты: Учебное пособие. 2023. — 117 с. — [Электронный ресурс]. URL: <https://reader.lanbook.com/book/315920> (дата обращения: 12.04.2023).
3. Лукьянова М. Т., Гусманов. Внешнеэкономическая деятельность организаций АПК: 2021. — 195 с. — [Электронный ресурс]. URL: <https://reader.lanbook.com/book/230141> (дата обращения: 12.04.2023).
4. Нуралиев С.У., Нуралиева Д.С. Экономика: Учебник для бакалавров: Учебное пособие — 2018. — 348 с. — [Электронный ресурс]. URL: <https://reader.lanbook.com/book/105558#348> (дата обращения: 12.04.2023).
5. Цахаев Р. К., Муртузалиева Т. В. Маркетинг: Учебное пособие — 2021. — 344 с. — [Электронный ресурс]. URL: <https://reader.lanbook.com/book/229454#344> (дата обращения: 12.04.2023).
6. Ханин М. С. Международная торговля услугами: Учебное пособие 2012. — 40 с. — [Электронный ресурс]. URL: <https://e.lanbook.com/book/188631> (дата обращения: 12.04.2023).

УДК 336.001.895

ВЫХОД НА РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ КАК РЕЗУЛЬТАТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Беляева М.С., студент

*Научный руководитель Кирильчук С.П., д.э.н., зав. кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В работе раскрыто понятие инновационной деятельности. Приведены примеры успешного выхода на рынок технологий в России. Определено, что выход на рынок технологий является важным результатом инновационной деятельности, которая позволяет компаниям создавать будущее.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, технологии, конкурентоспособность, эффективность.

Современный мир стремительно развивается, и с каждым годом уровень конкуренции становится все выше. Выход на рынок технологий позволяет компаниям сохранить свою конкурентоспособность, развиваться и расти на новых рынках. Инновации являются двигателем развития экономики, и выход на рынок технологий позволяет развивать отрасли и создавать новые рабочие места.

Существенный вклад в формирование и развитие понятийного аппарата инноваций прослеживается в работах: Й. Шумпетера, П. Друкера, Б. Санто, Ф. Никсона, Р. Мюллера, К. Найта, К. Фримена и др.

Цель исследования – проанализировать выход на рынок технологий как результат инновационной деятельности.

Результаты исследования. На сегодняшний день инновационные технологии развиваются быстрыми темпами и затрагивают почти весь мировой рынок услуг.

В основе существующих размышлений относительно новаторской экономической сферы, процесса разработки и апробации новейших технологических ресурсов, повышения уровня образованности населения и иных аспектов современной экономики, находится инновационная деятельность, а изначально непосредственно инновация. Приведём классификацию инноваций:

- технологическая – иная технология производства;
- прикладная – дополнение в форме новых товаров и услуг;
- выход на новые рынки или новые сегменты потребления;
- изменение структуры организации или ее управленческого стиля.

Научно-технический прогресс, затронувший все сферы жизни современного общества, невозможен без интеллектуальных продуктов, которые создаются посредством инновационной деятельности [1].

По мнению авторов Кремин А. Е. и Конево А. А инновационная деятельность определяется как «совокупность мероприятий по разработке, трансформации и внедрению нового продукта (услуги) или технологии» [2].

Технологическая инновационная деятельность в России в последние годы активно развивается, так как все большее количество компаний начинает осознавать необходимость внедрения инновационных решений. Множество компаний успешно реализуют инновационные проекты в таких секторах экономики, как: ИТ, медицина, энергетика, аэрокосмическая, промышленность, транспорт и т.д.

Это связано с тем, что в большинстве случаев именно так можно сохранить конкурентоспособность (повысить конкурентное преимущество компании) и выходить на новые рынки сбыта, привлекая новых потребителей и расширяя деятельность. Для того чтобы выход на рынок был успешным, необходимо провести глубокий анализ рынка, определить потребности потребителей, изучить потенциальных конкурентов и выработать стратегию продвижения продукта.

Результатом инновационной деятельности в технической сфере является – обновленный и расширенный ассортимент товаров, повышение уровня и качества продукта. В экономической сфере – значительный рост эффективности производства, большая экономия ресурсов, общий рост рентабельности и снижение издержек. В сфере социального развития – значительное увеличение удовлетворенных потребителей, улучшение условий труда и жизнедеятельности человека [3].

В России существует множество примеров технологических нововведений, которые вышли на мировой рынок благодаря своей инновационной деятельности. Рассмотрим их.

1. Одним из наиболее ярких примеров можно назвать компанию «Яндекс» – первый российский интернет-поисковик, который сегодня является одной из самых известных ИТ-компаний в мире, занимающий первое место в рейтинге самых инновационных компаний России [4].

2. Производство высокотехнологичных изделий. Российские компании, такие как

«Роскосмос» и ПАО «Газпром», создают и производят инновационную продукцию и производственную технологию, такие как ракеты, спутники и устройства для бурения нефтяных скважин соответственно [5,6].

3. Также стоит отметить компанию «Сколтех», которая является крупнейшим инновационным центром в России. В рамках своей деятельности компания занимается разработкой технологий в различных областях. Одним из наиболее успешных проектов «Сколтеха» можно назвать компанию «СПринтер», которая занимается разработкой 3D-принтеров нового поколения [7].

Организация инновационной деятельности предприятий – сложный организационно-экономический и управленческий процесс, представляющий собой координацию, упорядочение, финансирование и контроль действий отдельных работников, проектных групп, целых подразделений предприятий, ориентированных на достижение поставленных инновационных целей развития предприятий. Путем выполнения совокупности операций по созданию, освоению и внедрению в большинство сфер деятельности инноваций, которые имеют достаточный уровень научно-технической новизны, что обеспечивает их практическую значимость, экономическую, техническую, социальную и экологическую эффективность [8].

Таким образом, выход на рынок технологий становится возможным благодаря инновационной деятельности, которая позволяет разрабатывать новые продукты и услуги, повышать эффективность производственных процессов и улучшать качество жизни людей. Исследование темы «выход на рынок технологий как результат инновационной деятельности» имеет большое значение для экономического развития и содействия конкурентоспособности компаний.

Ключевым аспектом этой деятельности является умение быстро реагировать на изменения в общественной среде и адаптироваться к ним, чтобы предложить рынку инновационные решения. Однако при выходе на рынок технологий необходимо ориентироваться на потребности и требования клиентов, а не только на разработки своей компании, привлечения инвестиций и привлечение внимания к компании в целом.

Литература

1. Ермишов К. В. Сущность инновационной деятельности в современном мире / К. В. Ермишов // Синергия наук. – 2018. – № 27. – С. 408–415. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35664591> (дата обращения: 05.04.2023).

2. Кремин А. Е. Сущность и содержание инновационной деятельности / А. Е. Кремин, А. А. Конева // Экономические науки. – 2021. – № 1(27). – С. 149–156. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46260446> (дата обращения: 05.04.2023).

3. Лагута И. В. Сущность инновационной деятельности и ее значение для развития предприятия / И. В. Лагута, В. С. Харченко // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. – 2018. – № 1(25). – С. 1–5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-innovatsionnoy-deyatelnosti-i-ee-znachenie-dlya-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 05.04.2023).

4. Яндекс – инновационная компания №1 в России : сайт.– URL: <https://seonews.ru/turbopages.org/seonews.ru/s/events/yandeks-innovatsionnaya-kompaniya-1-v-rossii/> (дата обращения: 06.04.2023).

5. Инновационное развитие Госкорпорации «Роскосмос» : сайт.– URL: <https://www.roscosmos.ru/31385/> (дата обращения: 06.04.2023).

6. Инновационная деятельность в Группе Газпром : сайт.– URL: <https://www.gazprom.ru/press/news/reports/2021/innovative-development/> (дата обращения: 06.04.2023).

7. Первый в России композитный 3D-принтер создали в «Сколково» : сайт.– URL: <https://www.skoltech.ru/media/pervyj-v-rossii-kompozitnyj-3d-printer-sozdali-v-skolkovo/> (дата обращения: 06.04.2023).

8. Обухович А. Е. Экономическая сущность и особенности инновационной деятельности предприятий в рыночной экономике / А. Е. Обухович, И. В. Кулинич. – 2019. – № 8-8(32). – С. 54–57. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37294172> (дата обращения: 06.04.2023).

УДК 338.4

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РИСКА: ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД

*Белялов А.А., студент; Дементьев М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматривается оценка производственного риска как важного элемента управления производственным процессом. Представлен интегральный подход к оценке риска, основанный на комплексе качественных и количественных методов, позволяющих учесть разнообразие факторов, влияющих на производственный риск. Обсуждаются ключевые аспекты и ограничения данного подхода, а также перспективы его применения на предприятиях различных отраслей.

Ключевые слова: производственные риски, управление рисками, внешние и внутренние риски, контролируемые и неконтролируемые риски, анализ рисков.

Оценка производственного риска является неотъемлемой частью успешного управления предприятием и оптимизации его производственных процессов. В условиях постоянно меняющейся конкурентной среды и технологического развития, качественные подходы к оценке производственных рисков и их минимизация становятся одними из ключевых факторов, определяющих стабильность и эффективность работы предприятия. В связи с этим, оценка и управление производственным риском требует разработки комплексных методов и подходов.

Интегральный подход к оценке производственного риска предполагает использование комплекса качественных и количественных методов для анализа и оценки разнообразных факторов, влияющих на риск. Ключевыми преимуществами данного подхода являются его гибкость и универсальность, позволяющие применять его на предприятиях различных отраслей и масштабов.

В качестве основных методов оценки производственного риска в рамках интегрального подхода предлагаем использовать:

1) метод экспертных оценок: данный метод основывается на мнении экспертов в области производства, которые определяют вероятность возникновения и последствия рисков на основе своего опыта и знаний;

2) статистический анализ: этот метод использует исторические данные о производстве для определения вероятности и последствий рисков, а также выявления зависимостей между различными факторами;

3) моделирование: с помощью математических моделей и компьютерных симуляций можно определить вероятность и последствия рисков в условиях различных сценариев.

Для получения наиболее точной оценки уровня производственного риска предлагается использовать интеграцию различных методов и интегральные показатели. Интеграция может быть проведена на основе взвешенной суммы результатов различных методов, где веса определяются экспертами в зависимости от степени достоверности и актуальности методов для конкретного предприятия. Интегральные показатели, такие как индекс риска и коэффициент риска, позволяют сформировать обобщенную оценку производственного риска на предприятии. Индекс риска является суммой произведений вероятности и последствий рисков, нормированных на максимально возможные значения. Коэффициент риска определяется как отношение индекса риска к сумме максимальных возможных значений последствий рисков. Для реализации интегрального подхода к оценке производственного риска на предприятии рекомендуется выполнить следующие шаги:

1) выявление и классификация рисков: на данном этапе необходимо определить основные источники риска, их характеристики и взаимосвязи с процессами производства;

2) оценка вероятности и последствий рисков с использованием различных методов: провести экспертные оценки, статистический анализ и моделирование для определения вероятности возникновения и последствий рисков;

3) интеграция результатов оценки и расчет интегральных показателей: на основе весов, определенных экспертами, провести интеграцию результатов различных методов и рассчитать

индекс риска и коэффициент риска;

4) ранжирование рисков и разработка стратегии управления: на основе полученных интегральных показателей определить приоритеты в управлении рисками и разработать соответствующие мероприятия по их минимизации;

5) выявление и классификация рисков. На этапе выявления и классификации рисков необходимо определить основные источники риска, их характеристики и взаимосвязи с процессами производства.

Так, риски могут быть классифицированы по различным критериям, таким как:

1) по происхождению:

- внешние риски: риски, связанные с экономической, политической, социальной и технологической средой, в которой функционирует предприятие;

- внутренние риски: риски, возникающие из-за факторов, непосредственно связанных с деятельностью предприятия, таких как производственные процессы, управление, финансы и персонал;

2) по степени контролируемости:

- контролируемые риски: риски, которые можно управлять или минимизировать с помощью внутренних мер контроля и управления;

- неконтролируемые риски: риски, которые нельзя контролировать или минимизировать, и на которые предприятие должно быть готово реагировать. Оценка вероятности и последствий рисков.

Проведение экспертных оценок, статистического анализа и моделирования позволяет определить вероятность возникновения и последствий рисков. Экспертные оценки основываются на мнении специалистов, статистический анализ использует исторические данные, а моделирование позволяет прогнозировать возможные сценарии. Интеграция результатов оценки и расчет интегральных показателей на основе весов, определенных экспертами, проводится интеграция результатов различных методов и расчет индекса риска и коэффициента риска. Эти интегральные показатели позволяют получить обобщенную оценку производственного риска.

С использованием интегральных показателей определяются приоритеты в управлении рисками, и разрабатываются соответствующие мероприятия по их минимизации. Мероприятия могут включать в себя превентивные, компенсационные и контрольные действия. Превентивные мероприятия направлены на предотвращение возникновения рисков, компенсационные – на минимизацию ущерба в случае реализации рисков, а контрольные – на систематический мониторинг и корректировку управления рисками. Примерами мероприятий по минимизации рисков могут выступить:

1) улучшение системы управления качеством: внедрение стандартов качества, проведение регулярных аудитов и обучение персонала;

2) оптимизация производственных процессов: внедрение новых технологий, рационализация использования ресурсов и улучшение организации труда;

3) разработка планов реагирования на чрезвычайные ситуации: определение возможных сценариев и разработка соответствующих планов действий;

4) диверсификация исходных материалов и поставщиков: поиск альтернативных источников сырья и сотрудничество с несколькими поставщиками для снижения зависимости от одного источника;

5) финансовое планирование и страхование: создание финансовых резервов для покрытия возможных потерь и заключение страховых контрактов на случай реализации рисков.

В заключение, интегральный подход к оценке производственного риска позволяет учесть множество факторов, влияющих на возникновение и последствия рисков, и получить более точную оценку их вероятности. Использование интегральных показателей для ранжирования рисков и разработки стратегии управления помогает предприятию определить приоритеты и эффективно использовать ресурсы для минимизации потенциальных потерь.

Интегральный подход к оценке производственного риска представляет собой

комплексный инструмент, позволяющий учесть разнообразие факторов, влияющих на риск, и разработать эффективные меры по его управлению. Основными преимуществами данного подхода являются его гибкость, универсальность и возможность применения на предприятиях различных отраслей и масштабов. Интегральный подход также имеет свои ограничения, связанные с необходимостью наличия достаточных данных для анализа и оценки рисков, а также с применением экспертных оценок, которые могут быть субъективными. В дальнейшем исследования в данной области могут быть направлены на разработку методов снижения указанных ограничений и улучшения эффективности управления производственными рисками. Интегральный подход, описанный в статье, позволяет учесть разнообразие факторов, влияющих на производственные риски, и обеспечивает более точную оценку их вероятности и последствий.

Однако стоит отметить, что успешное применение интегрального подхода к оценке производственного риска требует значительных усилий и ресурсов для сбора данных, проведения анализа и разработки стратегии управления. В некоторых случаях малые и средние предприятия могут столкнуться с ограниченными ресурсами и возможностями для реализации такого подхода. В таких ситуациях рекомендуется адаптировать интегральный подход к реалиям конкретного предприятия, определяя наиболее важные факторы и методы оценки.

Также важно подчеркнуть, что управление рисками должно быть постоянным и систематическим процессом на предприятии. Регулярный мониторинг и анализ рисков, а также корректировка стратегии управления в соответствии с изменениями во внешней и внутренней среде, позволят предприятию быстро реагировать на новые вызовы и своевременно принимать меры по их устранению или минимизации.

Литература

1. Андреева Н. А. Анализ и управление производственными рисками в условиях цифровой трансформации / Андреева Н. А., Кузнецова, М. В. // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы, Вып. 3(51), 2021. – С. 54-60.
2. Борисов А. В. Применение машинного обучения в управлении производственными рисками. / Борисов А. В., Морозов Д. В. // Вестник научных исследований, 4(34), 2020. – С. 43-47.
3. Власова Е. А. Моделирование процессов управления рисками на промышленных предприятиях. /Е.А. Власова// Вестник Волгоградского государственного университета, серия 3, экономика, экология, 2(56), 2019. – С. 28-34.
4. Егорова О. В. Интегрированный подход к оценке производственных рисков на предприятии / Егорова О. В., Киселева А. А. // Управление рисками, 2(17), 2021. – С. 87-94.
5. Зайцев А. В., Петрова И. В. Управление производственными рисками в условиях промышленного интернета вещей / Зайцев А. В., Петрова И. В. // Цифровая экономика: проблемы, тенденции, перспективы, 1(16), 2020. – С. 34-40.
6. Калинина А. А. Методы определения и оценки рисков в процессе управления производственными системами / Калинина А. А. // Проблемы управления, 3(24), 2019. – С. 76-83.
7. Ларин В. В. Методика оценки рисков на основе многокритериального анализа производственных процессов / Ларин В. В., Соколов А. А. // Бизнес-информатика, 1(29), 2021. – С. 17-24.
8. Максимова, Е. В. Применение нейронных сетей в оценке и управлении производственными рисками /Максимова Е. В., Нечаева М. А.// Информационные технологии в экономике, 3(12), 2020. – С. 49-55.
9. Управление производственными рисками на предприятии: учебное пособие / М. Ю. Дементьев. - Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2022. -150 с.

УДК 378.4

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН И РОССИИ

*Бердникова Э.Н., кандидат культурологии, доцент,
заведующий кафедрой рекламы и связей с общественностью*

Дорофеева М.В., обучающаяся 2 курса

Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов, г. Санкт-Петербург

Аннотация. Сравнительный анализ имиджеобразующих стратегий зарубежных и отечественных вузов свидетельствует о постепенном сближении национальных систем высшего образования, но указывает и на сохраняющиеся их особенности. На функционирование многих западных университетов оказывает огромное влияние их автономный статус, самостоятельность в определении векторов своей деятельности, широкое применение маркетингового подхода в построении стратегий развития и формирования имиджа. В имиджеобразующих стратегиях российских вузов большую роль играет имидж их руководства, влияние государственной политики на деятельность вузов в целом.

Ключевые слова: стратегия развития, высшее образование, национальная система образования.

Актуальность темы исследования. Происходящие на современном этапе процессы, имеющие целью, в том числе, сформировать единое образовательное пространство, привели к кардинальным изменениям в сфере российского высшего образования. Эти изменения коснулись как форм управления высшим образованием, так и методов организации учебного процесса. Уже в течение долгого времени утверждается, что переход на новую, двухуровневую систему образования нацелен на повышение качества подготовки кадров высшей квалификации в России. До сих пор наблюдается неоднозначное отношение со стороны общественности, не в последнюю очередь и вузовской, к происходящим в высшей школе переменам. Поэтому необходим анализ и оценка не только качественной составляющей образовательного процесса, но и изучение его имиджа как сложного многоаспектного феномена. Он формируется из ряда взаимосвязанных элементов и является инструментом маркетинговой стратегии, определяя адекватность коммуникационных процессов и внутри системы высшего образования, и за ее пределами.

Поскольку высшее образование рассматривается сегодня как неотъемлемая часть рынка услуг, то наблюдается расширение спектра форм оказания образовательных услуг. Начавшаяся в 1990-е гг. коммерциализация сферы образования привела к появлению на рынке многочисленных коммерческих образовательных учреждений. Это привело к появлению разнообразия форм и методов профессиональной подготовки и создало конкуренцию на российском рынке образования. С другой стороны, это повысило риски появления на рынке труда неконтуртоспособных выпускников вузов, что отрицательно отразилось на имидже и репутации не только отдельных вузов, но и на имидже отечественного высшего образования в целом.

Эффективный имидж играет огромную роль в деятельности любой организации, так как именно он является непременным условием для достижения стратегических целей и является мощным потенциалом для успешного развития в долгосрочной перспективе. Разработка и реализация имиджевой стратегии университета – это сложный поэтапный процесс, требующий тщательного исполнения, в ходе которого возможны различные корректировки в зависимости от изменений внутренней и внешней среды вуза.

В современных условиях во всем мире наблюдается сближение национальных систем образования, однако определенные отличия между ними все же сохраняются. В качестве примера можно привести автономность американских и европейских университетов, их самостоятельность в разработке и реализации стратегий деятельности, что существенно влияет и на формирование стратегий по построению и поддержанию имиджа.

Западные университеты имеют богатый опыт в формировании и управлении имиджем, и одну из ведущих ролей в этом процессе играют эффективные маркетинговые технологии. В частности, руководство вузов Великобритании, созданных в начале 1990-х гг., стали рассматривать маркетинговые стратегии как возможность получения преимуществ, направляя

немалые финансовые ресурсы в профессиональный маркетинг: «По сути, все, что мы делаем – чистый маркетинг, и мы пытаемся сделать наш вуз более привлекательным в глазах абитуриентов, потому что в отличие от «старых» вузов мы не можем держаться на репутации». В практике зарубежных вузов имеет место круглогодичная, подчас, агрессивная политика по привлечению абитуриентов, в рамках которой создаются различные информационные поводы для напоминаний о своих услугах и их преимуществах.

Для западных вузов их имидж уже является своего рода инструментом, ключевым средством достижения успеха в условиях конкуренции в мировом образовательном пространстве. Это один из главных векторов в развитии национальных систем высшего образования в западных странах (США, Великобритания, Германия, Швейцария и др.). В последние годы к этим процессам активно подключились азиатские страны (Китай, Япония, Южная Корея).

В настоящее время в деятельности отечественных вузов по созданию имиджа наблюдаются процессы, характерные для западной модели высшего образования, что проявляется, например, в распространяющемся применении маркетингового подхода. Многие имиджевые аспекты в практике отечественных университетов имеют схожие с зарубежными вузами черты, но имеются и заметные отличия, позволяющие говорить об исторически обусловленной специфике стратегий по формированию имиджа российских вузов.

Исторически первым по времени появления в России, «лицом» и главным брендом отечественного высшего образования является МГУ им. М.В. Ломоносова. По словам Президента Академии имиджологии Е.А. Петровой, 250-летняя история МГУ – это 250-летняя работа над имиджем. В разное время здесь обучались всемирно известные деятели науки, культуры, политической сферы, среди которых есть лауреаты Нобелевской премии, в том числе естествоиспытатель Н.Н. Семенов, физики И.Е. Тамм, И.М. Франк, Л.Д. Ландау, П.Л. Капица, писатель Б.Л. Пастернак, общественный деятель А.Д. Сахаров, президент СССР М.С. Горбачев и др.

Одним из самых заметных направлений в стратегии развития МГУ и формирования его имиджа является международное сотрудничество. В международном образовательном пространстве МГУ уже традиционно воспринимается как российский вуз номер один. Интернационализация университета прописана в программе его развития как одна из приоритетных задач. Ее решение предполагает увеличение количества иностранных студентов, реализацию совместных проектов с зарубежными вузами, увеличение доли сотрудников из научно-преподавательского состава университета, преподающих в иностранных вузах, внедрение новых совместных с зарубежными университетами образовательных программ с выдачей двойных дипломов.

В настоящее время российские университеты предпринимают попытки включиться в постепенно внедряемые в нашей стране инновационные процессы. Вузам, наряду с государством и бизнесом, в формировании национальной инновационной системы отводится одна из ведущих ролей. Примером эффективного позиционирования, успешного выстраивания имиджа инновационного вуза является Национальный исследовательский Томский государственный университет (ТГУ). В рамках формирования в России системы опорных вузов, ТГУ с 2010 г. имеет высокий статус одного из 29-ти национальных исследовательских университетов. В приоритете ТГУ находится ряд направлений, таких как совершенствование организации и качества образовательного процесса, подготовка кадров и научно-инновационного обеспечения для нанотехнологической сферы, разработка технологий для информационно-телекоммуникационных систем, проектирование ракетно-артиллерийских и космических систем, рациональное природопользование, моделирование в сфере модернизации экономики и т.д.

Сравнительный анализ имиджеобразующих стратегий зарубежных и отечественных вузов свидетельствует о постепенном сближении национальных систем высшего образования, но указывает и на сохраняющиеся их особенности. На функционирование многих западных университетов оказывает огромное влияние их автономный статус, самостоятельность в определении векторов своей деятельности, широкое применение маркетингового подхода в построении стратегий развития и формирования имиджа. В имиджеобразующих стратегиях

российских вузов большую роль играет имидж их руководства, влияние государственной политики на деятельность вузов в целом. Однако отечественные университеты все более переориентируются на путь более глубокого внедрения маркетингового подхода, нацеленного на создание визуального имиджа, имиджа предлагаемых ими образовательных услуг, фирменного стиля и т.д. В условиях непростой интеграции в международное образовательное пространство российским вузам, как и всей системе отечественного высшего образования, важно сохранить свои традиции, приспособив их к меняющимся геополитическим, экономическим и социальным условиям.

Литература

1. Бренд и экономическая устойчивость вуза: монография. - М., 2012. - С. 46.
2. Данилова Е.А., Бабкина О.В. Модель имиджевого позиционирования российского инновационного вуза // Власть. – 2015. - №7. – С. 17-18.
3. Ефимова И.Н. Анализ мотивации абитуриентов при выборе вуза (на примере Нижегородской области) // Университетское управление: практика и анализ. - 2011. - № 6. - С. 68.
4. Программа развития Московского университета до 2020 года // Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова: Официальный сайт. Раздел «Общеуниверситетские проекты». URL: <https://www.msu.ru/projects/pr2020/> (дата обращения: 22.11.2022).
5. Сердечная В.В. Учение о познании в английской традиции // Контекст и рефлексия: философия о мире и человеке. - 2012. - № 2-3. - С. 76-94.
6. Хатакенака С. Инновации и экономическое развитие // Международное высшее образование. - 2010. - № 60. - С. 106.
7. Хизер Р. Политика вузов в условиях неопределенности: последствия реформы финансирования высшего образования // Вопросы образования. – 2006. - №1. – С. 104.

УДК 33.331

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Берман Е.Д., студент; Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»*

Аннотация. В статье описаны основные факторы, оказывающие влияние на повышение уровня рентабельности предприятия. Приведена классификация факторов на основании таких классификационных признаков, как: в зависимости от среды функционирования, от характера деятельности, от срока воздействия, по уровню управления.

Ключевые слова: рентабельность, внутренние и внешние факторы, экстенсивные и интенсивные факторы.

Рентабельность предприятия является основным показателем, который отражает эффективность хозяйственной деятельности. Именно уровень рентабельности характеризует степень доходности, и дает представление о выгодности бизнеса в определенных условиях. От изменения уровня рентабельности зависит колебание результативности предприятия: уменьшение рентабельности обусловлено снижением доходов и прибыли предприятия, а повышение свидетельствует об их увеличении.

Отмеченные изменения происходят под влиянием факторов, которые представляют собой определенные условия, движущие силы, определяющие характер и причины изменений уровня рентабельности.

Отечественные и зарубежные ученые теоретики выделяют большое количество различных факторов, оказывающих влияние на уровень рентабельности [1-6]. Это обуславливает необходимость проведения их классификации для выявления стратегических направлений образования резервов и путей повышения рентабельности.

Поскольку предприятие одновременно выступает и субъектом, и объектом экономических отношений, то, в первую очередь, необходимо выделить деление факторов на внутренние (контролируемые) и внешние (неконтролируемые).

К внешним факторам следует отнести: политические, экономические, социальные и технологические. Данные факторы объединяет то, что предприятие не может их контролировать, но они достаточно сильно влияют на конечные результаты [1]. При этом, влияние может быть прямого воздействия – при контакте с непосредственным окружением: акционеры, поставщики, государственные органы, кредитные организации и т.п., а может быть удаленным – это влияние мирового экономического сообщества, глобальной экологизации, колебани валютных рынков и пр.

Следует отметить, что положительные тенденции динамики внешних факторов позитивно влияют на уровень рентабельности, обеспечивая его повышение (например, высокая деловая репутация предприятия во внешней среде, рост покупательской способности населения, государственная поддержка и др.).

Внутренние (контролируемые) факторы, которые формируются во внутренней среде хозяйствования предприятия, по сути, представляют собой его ресурсы, потенциал и резервы. К ним следует отнести: уровень хозяйствования и управления предприятием; объем и структуру товарооборота; объем реализованных торговых надбавок; размер прочих поступлений доходов; объем издержек предприятия; размер прочих расходов; скорость оборачиваемости товаров; обеспеченность собственными оборотными средствами; эффективность использования ресурсов (трудовых, материально-технических, финансовых, информационных, инновационных и т. д.) [2].

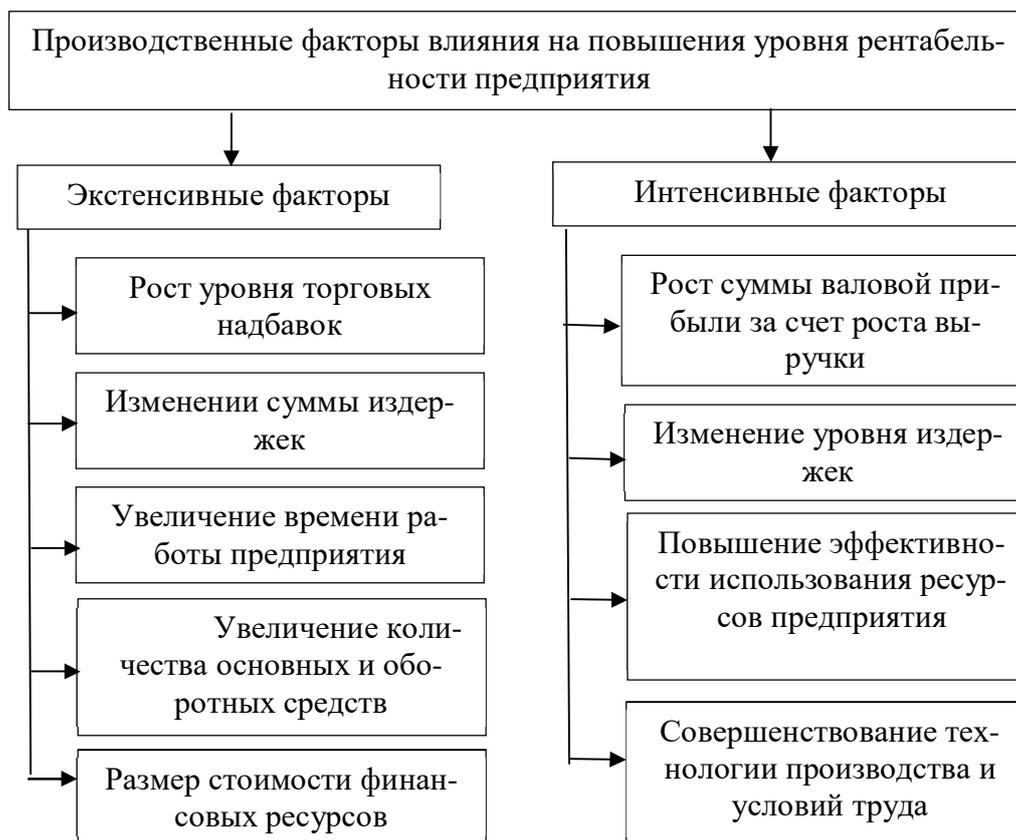


Рисунок 1 – Состав экстенсивных и интенсивных производственных факторов, влияющих на уровень рентабельности предприятия

Источник: составлено авторами по данным [5]

В зависимости от характера деятельности предприятия выделяют производственные и непроизводственные факторы. При этом производственные факторы подразделяются на две группы: интенсивные и экстенсивные (рисунок 1). К непроизводственным факторам относят: условия снабженческо-сбытовой деятельности, конъюнктуру рынка, условия труда работников и т. п.

По срокам воздействия факторы, влияющие на уровень рентабельности, подразделяются на: текущие – действующие в течение отчетного периода: уровень торговых надбавок, размер сдаваемой в аренду площади и оборудования; стоимость реализуемых основных фондов и т. д.; перспективные – факторы, которые повлияют на результат в будущем: повышение уровня технической оснащенности предприятия и снижение уровня издержек в результате внедрения достижений научно-технического прогресса; улучшение научной организации труда и т. п.

По уровню управления факторы, оказывающие влияние на повышения уровня рентабельности предприятия, формируются на общеэкономическом уровне (в масштабах государства), региональном (на уровне отдельного региона страны) и внутривозвратном (на уровне отдельного предприятия).

По времени воздействия факторы, влияющие на рентабельность, подразделяются на постоянно действующие, то есть их влияние не изменяется в течении длительного времени и временные факторы, которые носят кратковременный характер (например, сезонность спроса на продукцию).

В работах О.В. Соколова факторы, влияющие на уровень рентабельности предприятия, классифицируются на:

- факторы, образующие прибыль (выручка от продажи продукции и активов, внереализационные доходы, безвозмездная финансовая помощь);
- взаимовлияющие факторы (себестоимость продукции, цены, тарифы, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, налоги и налоговые санкции, процентные ставки по кредитам);
- факторы распределения прибыли (платежи в бюджет и внебюджетные фонды, платежи банкам на погашение кредитов и уплату процентов по ним);
- факторы использования прибыли (инвестиции на создание или приобретение основных средств, затраты на социальное развитие, выплата дивидендов) [6; с. 207].

То есть автор, в приведенной классификации отражает взаимосвязь прибыли и рентабельности, отмечая невозможность существования одного показателя без другого.

Исследование факторов, влияющих на уровень рентабельности предприятия, позволяет выработать мероприятия ее повышения. Традиционно к ним следует отнести: повышение уровня технической оснащенности производства, автоматизацию производственных процессов, увеличение качества выпускаемой продукции, снижение трудоемкости производственных работ, модернизацию производства, устранение сторонних затрат и убыточных направлений деятельности, изменение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции за счет сокращения нерентабельных товаров.

В целом, стремясь повысить уровень рентабельности руководству предприятия, чтобы принять эффективные управленческие решения, необходимо изучить, проанализировать и оценить достаточно большой спектр факторов влияния. Анализ факторов, влияющих на уровень рентабельности предприятия, позволяет выявить резервы ее повышения, обосновать мероприятия по повышению доходов и снижению расходов предприятия, и в целом вывести предприятие на новый уровень эффективности.

Литература

1. Токаева Д.М. Факторы, влияющие на рентабельность предприятия / Д.М. Токаева, С.В. Плеханов // Актуальные вопросы устойчивого развития государства, общества и экономики: сборник науч. статей Всероссийской научно-практической конференции, Курс. – 2022. – С. 430-434.
2. Сабирзянова А.Р. Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность / А.Р. Сабирзянова // ISMEF. – 2019. – Vol1. – С. 331-334.
3. Гутова И.Д. Факторы, влияющие на уровень рентабельность предприятия / И.Д. Гутова // Экономика и социум. – 2017. – №6-1 (37). – С.516-518.
4. Иевлева, Н. В. Факторы, влияющие на повышение рентабельности предприятия / Н.В. Иевлева, О.В. Новикова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 19 (414). — С. 180-182.
5. Михновец Д.Л. Источники и факторы роста рентабельности производства / Д.Л. Михновец, Т.И. Серченя // Репозиторий БНТУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/31506/Istochniki_i_factory_rosta_rentabelnosti_proizvodstv

a.pdf?sequence=1

б. Соколов, О. В. Факторы формирования прибыли предприятия [Текст] / О.В. Соколов, А.А. Трофимова // Продовольственная безопасность в условиях международных санкций. – 2019. – С. 207-211.

УДК 005.336

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

*Бесстрахов Г.Д., студент; Ефремова А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь*

Аннотация. В статье рассмотрены основные пути повышения эффективности деятельности производственной предпринимательской структуры. Представлены основные пути развития предпринимательской структуры.

Ключевые слова: эффективность деятельности, предпринимательская структура, пути развития.

Изучение особенностей формирования и путей повышения эффективности деятельности предпринимательских структур имеет важное значение для повышения общей эффективности национальной экономики.

При этом, осуществление эффективной предпринимательской деятельности невозможно без обеспечения необходимой величины дохода и прибыли хозяйствующего субъекта. Вместе с тем, значительное влияние на повышение прибыли предпринимательской структуры способно оказать своевременное и полное выявление резервов и путей повышения доходов фирмы (предприятия).

В современных условиях рыночных отношений неоспоримое значение имеет также величина чистой прибыли, остающейся в распоряжении субъекта хозяйствования, которая может быть направлена как в резервный фонд, так и на развитие фирмы (предприятия). Величина чистой прибыли имеет решающее значение и оказывает прямое влияние на все показатели рентабельности субъекта хозяйствования.

Особенно актуальность этого вопроса проявляется в случае, когда субъект хозяйствования нуждается в дополнительных финансовых ресурсах для расширения, диверсификации деятельности или финансирования внедрения инноваций.

Анализируя труды ученых, которые раскрывают суть таких экономических категорий, как эффективность, доход и прибыль, можно утверждать, что данные вопросы освещены довольно обширно в трудах классиков политической экономии: А. Смита, К. Маркса, Д. Рикардо, У. Петти и других, а также современных исследователей, таких как И. А. Бланк, В. Я. Горфинкель, А. Д. Шеремет, С. Ф. Покропивный и других. Учет доходов и прибыли тщательно регламентирован законодательными и нормативными актами Российской Федерации.

Однако, исследование резервов, выявление факторов и поиск путей повышения эффективности деятельности предпринимательской структуры не теряет своей актуальности и требует постоянного совершенствования.

На рисунке 1 представлены основные пути повышения прибыли и рентабельности предпринимательской структуры.



Рисунок 1 – Основные пути повышения прибыли и рентабельности предпринимательской структуры

Таким образом, для увеличения прибыли применяются два пути:

- повышение себестоимости продукции;
- увеличение получаемой выручки за счет большего количества продаж, благодаря снижению себестоимости.

Уменьшение себестоимости, кроме повышения прибыли, ведет к росту конкурентной способности производимого товара.

Факторы, которые влияют на снижение затрат на выпуск единицы продукции:

- повышение производительности трудовых процессов;
- обеспечение производства оборотными средствами;
- проведение мероприятий по оптимизации временных и постоянных затрат на выпуск товара;
- уменьшение расходов на хозяйственную деятельность;
- проведение мероприятий по оптимизации управлением предприятия.

Для увеличения количества продаж (увеличение объема продаваемого товара), необходимо: иметь гибкие технологические процессы, которые могут быстро перенастраиваться на выпуск нового товара, повышать качество продукции уже существующих изделий.

Кроме того, важно вести маркетинговые мероприятия, заключать новые контракты на реализацию товара. Чтобы понять, какой из путей развития предприятия влияет в конкретном случае на прибыль, проводится анализ изменения получаемой прибыли.

Литература

1. Экспоцентр. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.expocentr.ru/ru/articles-of-exhibitions/17028>.
2. Штофер, Г. А. Финансовое состояние предприятия: сущность и особенности оценки / Г. А. Штофер, Д. Д. Логвинова // Экономическая теория в условиях глобализации экономики : Тезисы докладов и выступлений XI Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Донецк, 13–14 марта 2019 года / Общая редакция Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2019. – С. 124-125.
3. Чембрович, Е. Н. Методические подходы к совершенствованию системы формирования финансовых результатов предприятия / Е. Н. Чембрович, Г. А. Штофер // Тенденции функционирования современных предприятий и организаций : Сборник тезисов участников научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, студентов и молодых ученых посвященной Дню российской науки, Симферополь, 08 февраля 2021 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2021. – С. 72-74.

УДК 336.2

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФНС И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РОССИИ

Биглова Д.Р., студент; Трикаш Г.А., студент

*Научный руководитель Соболева Г. В., к. э. н., доцент кафедры статистики учета и аудита
Санкт-Петербургский государственный университет*

Аннотация. В данной статье рассматривается интеграция цифровых процессов в деятельность ФНС России, что является одним из приоритетных направлений развития государства на современном этапе.

Ключевые слова: цифровизация, налоговая система, автоматизация, налоговое администрирование.

Одним из главных приоритетов в России в последние годы является цифровая трансформация. Цифровизация позволяет создавать цифровые платформы, которые делают возможным решение вопросов стратегического характера в различных областях экономики. Она включает в себя инвестиции в новые технологии такие, как искусственный интеллект, блокчейн, анализ данных, которые влияют на природу экономико-производственных отношений: создают новые продукты и услуги, преобразуют структуру организаций, стратегии развития компаний.

Государство в лице Федеральной налоговой службы (далее ФНС) создает различные экосистемы, которые позволяют улучшать мониторинг масштабного количества данных, помогают выстраивать доверительный диалог между государством и населением, а также оптимизировать работу налоговых органов.

Актуальность данной работы заключается в анализе выстраивания доверительного диалога между населением и ФНС в условиях цифрового мира.

Основными трендами цифровизации налоговой системы в России являются:

- активное внедрение инновационных методов налогового администрирования, основанных на современных цифровых технологиях;
- автоматизация системы налогового контроля;
- стимулирование инвестиций в цифровые технологии посредством создания оптимальных налоговых условий;
- поиск и разработка механизма налогообложения новых продуктов, операций, возникших в связи с применением цифровых технологий;
- разработка и внедрение новых цифровых продуктов для проактивного взаимодействия с налогоплательщиками. [1]

Вклад авторов заключается в анализе цифровых возможностей налогового администрирования и его влияния на коммуникацию между населением и ФНС и выявлении проблем, препятствующих их эффективному использованию.

Влияние общемирового тренда на усиление доверительного взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков отразилось на создании личного кабинета налогоплательщика — сервиса, позволяющего налогоплательщикам и налоговым органам реализовывать свои права и обязанности, который был введен Приказом ФНС от 13.11. 2009 г. № ММ-7-6/552@. Это стало первым этапом реализации задачи по созданию цифровых платформ для удаленного получения услуг налогоплательщиками.

В 2009 года первые пользователи увидели Федеральную государственную информационную систему «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)». На 2023 год портал Госуслуги является незаменимой площадкой, помогающей выстраивать диалог между государством и населением. Так, цифровым помощником является Робот Макс, который отвечает в реальном времени на любые вопросы. Например, в отношении оплаты транспортного налога роботом были предложены следующие варианты: оплата на Госуслугах, используя 11-значный номер УИН из квитанции, в личном кабинете на сайте ФНС, в любом банке по бумажной квитанции. Также для удобства пользователей представлены быстрые ссылки

для перехода на нужный портал.

Федеральным законом от 04.11.2014 №347-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» был установлен официальный статус интернет-сервисов «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» и «Личный кабинет налогоплательщика юридического лица» и законодательно определены основные правила их использования. Принятие данного федерального закона позволило сократить сроки получения документов и снизило расходы, связанные с их направлением [6].

С течением времени данный сервис претерпел значительные изменения: стало доступным использование ресурса с мобильных устройств, появилась возможность вернуть переоплаты в бюджет на личный счет, был внедрен сервис с распространенными жизненными ситуациями, связанными с уплатой налогов и инструкции по их разрешению. Развитие сервиса не останавливается и, с каждым годом появляются все больше разнообразных функций, которые автоматизируют процесс начисления и уплаты налогов, позволяют снизить количество ошибок, экономят время как налогоплательщиков, так и представителей налоговых служб. Кроме того, налоговые органы создают и новые сервисы.

Россия является членом ОЭСР. В 2020 году форум по налоговому администрированию ОЭСР опубликовал отчет «Налоговое администрирование 3.0: Цифровая трансформация налогового администрирования».

Так, согласно международным оценкам, Россия является одной из передовых стран по внедрению цифровых технологий в области налогового администрирования. [4] Новым направлением развития цифровых ресурсов является создание ресурсов полной автоматизации взаимодействия налогового органа и налогоплательщика. Ярким примером таких цифровых ресурсов может послужить внедренное в 2019 году приложение «Мой налог». Данное приложение обеспечивает взаимодействие налоговых органов и самозанятых, которые находятся на специальном налоговом режиме «Налог на профессиональный доход», который был введен также в 2019 году.

«Мой налог» обладает следующим функционалом:

- позволяет вставать на учет в качестве налогоплательщика;
- формировать чеки без использования контрольно-кассовой техники;
- отправлять чеки покупателям;
- уплачивать налоги на профессиональный доход;
- отслеживать статистику по доходам;
- получать справки о постановке на учет и о доходах;
- позволяет сняться с учета.

Регистрация в приложении "Мой налог" занимает несколько минут. Заполнять заявление на бумаге и посещать инспекцию не нужно.

Процесс цифровизации позволяет сделать деятельность самозанятых более прозрачной, а простота уплаты налога способствует выработке осознанного поведения налогоплательщиков.

Динамика количества самозанятых в России представлена на рисунке 1.

За рассматриваемый период количество самозанятых граждан, применяющих специальный налоговый режим "налог на профессиональный доход", выросло на 1167,5%. Данное изменение обусловлено ростом именно количества самозанятых физических лиц, количество ИП остается стабильным. Данная тенденция будет сохраняться и в дальнейшем в связи с трендом на работу физических лиц в фрилансе. Развитие цифровых ресурсов будет только способствовать этим процессам.

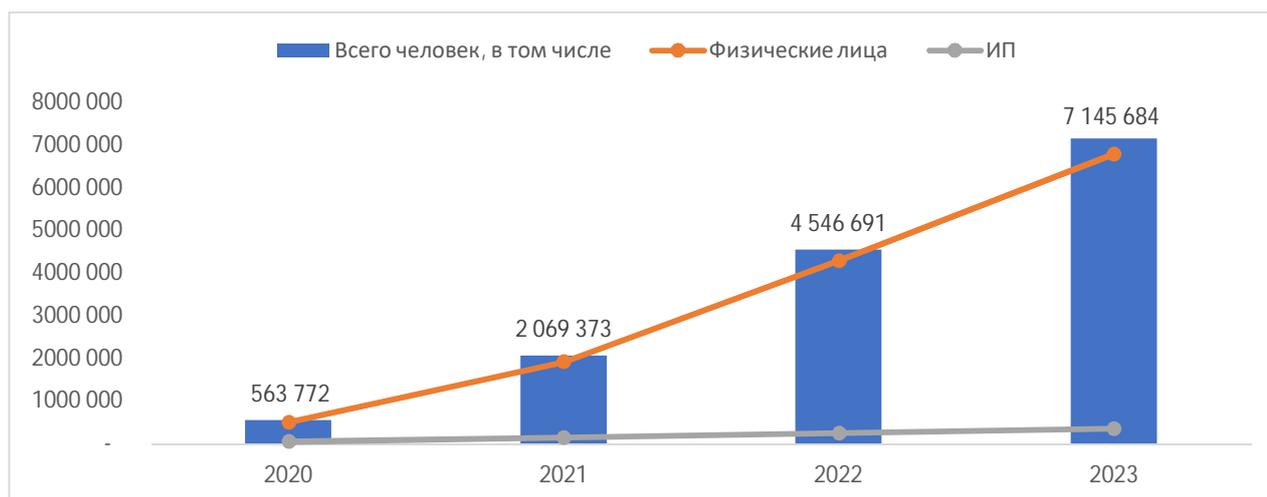


Рисунок 1. Количество самозанятых граждан, применяющих специальный налоговый режим "налог на профессиональный доход"

Источник: [7]

Однако существуют и проблемы в использовании цифровых сервисов. В сети интернет по запросу «налог» перед пользователем открывается выбор из сотни приложений от различных разработчиков. Наиболее популярные из них: Налоги ФЛ, Личный кабинет предпринимателя, РосНалог поиск ИНН по паспорту, Мои налоги: личный кабинет, Мой налог. Последнее приложение основано на бесконтактном и бездекларационном налогообложении, которое реализуется с помощью встроенных технических решений. Они позволяют формировать электронные чеки, а также проводить расчет налога автоматически. Не все из перечисленных ресурсов являются цифровыми продуктами, созданными ФНС. При этом у этих приложений нет никаких опознавательных знаков о том, каким приложениям доверять можно, а каким нельзя. Более того, некоторые из этих приложений являются платными. Для предоставления расчета по налогу собирается пользовательская информация, например ИНН, ФИО, серия и номер паспорта и др.

Таким образом, граждане сталкиваются с целым рядом рисков при использовании данных ресурсов:

- получение недостоверной информации;
- утеря персональных данных;
- финансовые потери.

На основе проведенного исследования можно сделать выводы: налоговые органы РФ следуют современной повестке цифровой трансформации. Налоговое ведомство разработало различные платформы и инструменты для автоматизации процессов сбора налогов и выстраивания качественного диалога между государством и населением, однако цифровые продукты ФНС нуждаются в усовершенствовании в части повышения доверия к ним.

Говоря о дальнейших перспективах в области цифровизации налоговой системы, можно выделить несколько направлений работы:

- разработка системы верификации цифровых ресурсов налоговой службы таким образом, чтобы граждане могли избегать рисков утери информации и получения недостоверных данных;
- возможность полного дистанционного взаимодействия с налогоплательщиками;
- автоматизированный электронный документооборот.

Литература

1. Голова Е. Е., Баранова И. В. Цифровизация налоговых процессов как способ повышения эффективности налоговой системы России //Фундаментальные исследования. – 2021. – №. 4. – С. 30-34.
2. Гулькова Е. Л., Карп М. В., Типалина М. В. Налоговые вызовы цифровой экономики //Вестник

университета. – 2019. – №. 4. – С. 89-95.

3. Зубаирова А. А., Шеина А. Ю. Цифровизация как фактор развития налоговой системы Российской Федерации //Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». – 2020. – №. 6. – С. 243-256.

4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации, Опубликован отчет Форума ОЭСР о цифровой трансформации налогового администрирования//URL:https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/international_activities/10297602/ (дата обращения: 12.03.2023).

5. Пономарев О. В. и др. Перспективы развития цифровизации налоговой системы //Закон и право. – 2021. – №. 9. – С. 66-69.

6. Соболева Г. В., Выборнова Н. Л. Налоговые риски в личном кабинете налогоплательщика: критический обзор //Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2018. – №. 2. – С. 44-48.

7. Стрейкмане, Л. Р. Личный кабинет налогоплательщика / Л. Р. Стрейкмане. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 22 (260). — С. 365-366. — URL: <https://moluch.ru/archive/260/60032/> (дата обращения: 22.03.2023).

8. Электронные сервисы [Электронный ресурс]// Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 01.04.2023).

9. Электронные сервисы [Электронный ресурс]// Портал государственных услуг Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.gosuslugi.ru/> (дата обращения: 10.04.2023).

УДК 331.1

КАПИТАЛ ЗДОРОВЬЯ – ОСНОВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Бодрягина А.С., студент; Бутяева А.Г., студент; Форрестер С.В., к.э.н., доцент кафедры «Национальная и мировая экономика»

ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», г. Самара

Аннотация. В данной статье представлены основные аспекты человеческого капитала, среди которых ведущее место занимает капитал здоровья. Рассмотрена актуальность и необходимость исследования капитала здоровья, выделена его роль в повышении качества человеческого потенциала, определены меры повышения эффективности его функционирования.

Ключевые слова: человеческий капитал, капитал здоровья, инвестиции в человеческий капитал, демографические показатели.

Последние полтора-два десятилетия управленческой науки прошли под двумя знаменами: «инновации» и «человеческие ресурсы». В современных реалиях быстрыми темпами развивается инновационная экономика, в условиях которой усложняется внешняя организационная среда бизнеса, возрастают темпы ее изменения и ужесточается конкуренция на мировых рынках. Все это потребовало поиска новых путей повышения эффективности деятельности современных организаций, делая акцент на более эффективном и продуктивном использовании всех ресурсов, имеющихся на предприятиях. При этом анализируя все задействованные ресурсы в процессе современного производства, на первое место выходит человек, его человеческий потенциал, накопленный человеческий капитал, которые содержат в себе наибольшие резервы для повышения эффективности функционирования современной организации.

Повсеместное внедрение компьютерных и информационных технологий коренным образом меняет роль человека как работника и организатора производства, повышается его роль в создании общественного богатства.

Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный людьми запас здоровья, знаний, навыков, который целенаправленно используется в экономической деятельности и позволяет получать повышенный доход [1]. Инвестиции в данный вид капитала просто необходимы как для общества, фирмы, так и для самого человека. С одной стороны, человеческий капитал в процессе функционирования способствует росту

производительности труда, экономическому росту в стране, а с другой стороны, повышает прибыль фирмы и доходы самого человека – носителя своего человеческого капитала.

Существуют разные виды и формы человеческого капитала, но в основе всех этих видов капитала человека лежит именно здоровье и врождённые характеристики человека, т.е. витальный капитал, или капитал здоровья [2]. Данный капитал закладывается задолго до рождения человека и формируется в течение всей его жизни.

Под капиталом здоровья подразумеваются инвестиции в человека, необходимые для поддержания и улучшения его здоровья и работоспособности. Здоровье – это основа жизнедеятельности человека, которая является с одной стороны потребительским благом, на которое предъявляется спрос, а с другой стороны – инвестиционным благом. Например, увеличение продолжительности жизни подразумевает прибавление дополнительных периодов трудовой деятельности, в течение которых человек получает доход и инвестирует в свой капитал. Однако существуют потери общественного здоровья, которые выражаются в таких показателях, как инвалидность, заболеваемость, смертность, которые приводят к значительному экономическому ущербу для государства. Об этом говорят данные о том, что ежегодное ухудшение здоровья населения РФ, занятого в экономике, соразмерно потерям 6,5% от ВВП [3]. Очевидно, что инвестиции в капитал здоровья способствуют увеличению трудоспособного возраста населения, сокращению уровня заболеваемости и смертности, что в целом положительно влияет на человеческий капитал.

В современной Российской Федерации серьезную озабоченность вызывает демографическая ситуация: стремительное сокращение численности населения страны, чрезвычайно низкая рождаемость, высокая смертность, рост уровня заболеваемости и др. Такая ситуация чревата тем, что качественные трудовые ресурсы страны в скором будущем окажутся в ещё большем дефиците.

Сокращение числа молодого трудоспособного населения ставит перед страной серьезные и трудноразрешимые задачи, прежде всего в социально-экономической сфере, оказывая серьезное негативное влияние на экономическую безопасность страны. Так, например, в Самарской области в 2023 году наблюдается превышение смертности над рождаемостью в два раза, что является одной из основных демографических угроз.

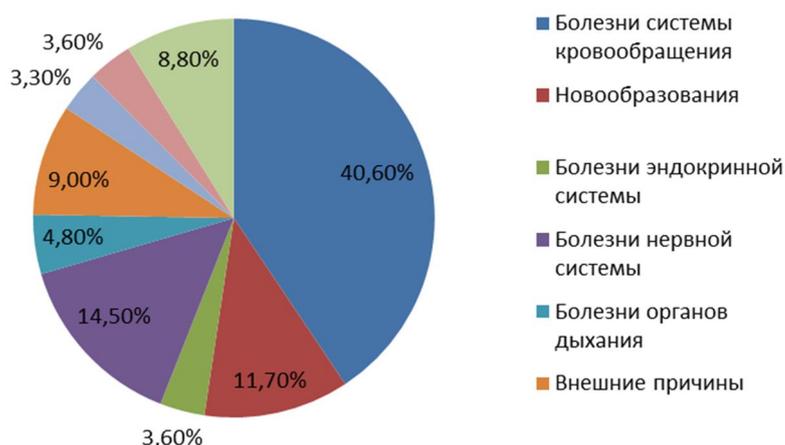


Рисунок 1 – Причины смертности населения в трудоспособном возрасте Самарской области [4]

Основными причинами смертности населения в трудоспособном возрасте Самарской области выступают такие как (рис.1):

$\frac{3}{4}$ болезни кровообращения, около 41,6 %;

$\frac{3}{4}$ онкология, около 13,9 %;

$\frac{3}{4}$ несчастные случаи, травмы, около 8,2 % населения Самарской области;

¾ дорожно-транспортные происшествия, около 28 тыс. человек погибает ежегодно [4].

За последние 5 лет общая смертность населения Самарской области и смертность от сердечно-сосудистых заболеваний выросли на 20,3 % и 14,4 %. Рост показателей за пятилетний период обусловлен, в первую очередь, чрезвычайной эпидемиологической ситуацией в 2020 году вследствие пандемии COVID-19.

Обозначенные негативные тенденции в области сохранения и воспроизводства населения вызывают особое беспокойство, так как для стабильного роста производительности труда, повышения конкурентоспособности нашей экономики, укрепления позиций в мировой системе необходима высокая развитость и качество человеческого капитала. На взгляд авторов работы, в основе человеческого капитала лежит здоровье человека, и именно поэтому актуальны серьезные мероприятия в отношении сохранения здоровья, его профилактики, поддержки на высоком уровне, как на уровне самого человека, так и на уровне населения всей страны. Особое внимание необходимо обратить на смертность от болезней кровообращения или сердечно-сосудистых заболеваний.

Для более детального изучения обозначенной выше проблемы было проведено исследование среди студентов Самарского государственного технического университета, как потенциальной группы населения, накапливающей своей человеческий потенциал, и в скором будущем вступающей в ряды рабочей силы. Основная цель исследования заключалась в выявлении отношения молодежи к своему здоровью. Именно образ жизни, привычки, отношение к своему здоровью, его профилактика – вот основа, от которой и будет зависеть качество человеческого потенциала.

Изучив результаты проведенного исследования, был сделан вывод, что около половины опрошенных имеют вредные привычки (курение) на регулярной основе, и только 20% из них пытались избавиться от этой привычки за последний год. Но, одновременно с этим, опрошенные активно употребляют в пищу фрукты и овощи, а также стараются систематически заниматься спортом, что благоприятно влияет на их здоровье и может способствовать развитию их витального капитала.

Однако, лишь малая часть участников опроса интересуется состоянием своей сердечно-сосудистой системы на постоянной основе, несмотря на то, что данный фактор является ключевым в показателях смертности населения. При этом чаще всего люди обращаются в медицинские учреждения в случае болезни, а не для профилактики, что также является негативной тенденцией.

Таким образом, можно отметить, что в большинстве своем нынешнее поколение студентов заботится о своем здоровье, но для более эффективного развития экономики и улучшения трудовых ресурсов страны, необходимо более тщательно подходить к профилактическим осмотрам и снижать злоупотребление вредными привычками.

Несомненно, в современных реалиях следует развивать капитал здоровья населения для повышения эффективности производства и экономического роста. Для этого существует множество перспектив развития на разных уровнях:

- уровень государства: развитие существующих и создание новых аспектов государственной политики, направленных на поддержание здоровья населения, таких как популяризация ЗОЖ и спорта, проведение региональных и городских Дней здоровья, развитие профилактических медицинских услуг;

- уровень предприятия: проведение более развернутой ежегодной диспансеризации работников, включение в ее перечень сдачу специальных анализов, которые позволяют выявить предрасположенность к заболеваниям сердечно-сосудистой системы, так как именно они на данный момент являются главной причиной смертности населения;

- индивидуальный уровень (на уровне отдельного человека): повышение внимания к своему образу жизни, улучшение питания, длительные прогулки на свежем воздухе, спорт и многие другие.

Подводя итог, хочется отметить, что капитал здоровья является одной из главных составляющих человеческого капитала в современном мире. Именно поэтому для повышения

эффективности производства и других экономических показателей необходимо уделять данной проблеме пристальное внимание. Сегодня в России обозначились негативные тенденции в области воспроизводства и функционирования человеческого капитала, которые могут в достаточной степени короткий срок привести к реальному его дефициту, и, следовательно, препятствовать дальнейшему экономическому развитию страны. В связи с этим, одной из важнейших задач в настоящее время становится накопление и сохранение капитала здоровья населения страны на всех уровнях – отдельного индивида, предприятий, государства.

Литература

1. Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Всероссийской научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования» / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой. Томский политехнический университет. В 2-х т. – Т. I. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 629 с.
2. Форрестер С.В., Вережкина Д.С. Капитал здоровья как составляющая человеческого капитала в современных условиях // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», Том 8, №6 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/18EVN616.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
3. Егорова Е.О. Капитал здоровья как компонента человеческого капитала // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/53079366.pdf>.
4. Царьград Самара. В Самарской области в 2020 зафиксирован рост смертей от сердечно-сосудистых заболеваний и пневмонии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://samara.tsargrad.tv/news/v-samarskoj-oblasti-v-2020-zafiksirovan-rost-smertej-ot-serdechno-sosudistyh-zabolevanij-i-nevmonii_368440

УДК 332.14

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФЕНОМЕНА ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

Борщ Л.М., д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Герасимова С.В., д.э.н., профессор кафедры бизнес-информатики и математического моделирования

Физико-технический институт ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Рассмотрены приоритетные направления развития инновационной экономики в регионах. Стремление к развитию достигнуть экономического роста выражается в потоке нововведений, технологическом перевооружении производственных процессов, которые преобразовывают не только экономику, но и само общество, что является актуальным для исследования. Определены сущностные характеристики феномена инновационного развития, как экономической категории, которая способна приносить прибыль в будущих периодах в разрезе отраслевой экономики, и сферах услуг.

Ключевые слова: инновационное развитие, феномен инноваций, регион, экономическая категория, инновационная политика.

Развитие экономики и общества происходит стремительными темпами. Сложно представить себе этот мир без инноваций, которые постоянно эволюционируют и превращаются в движущую силу экономического и социального развития. Важной отличительной чертой феномена инноваций в контуре экономического развития является связь развития технологий в динамике развития общества. При оценке ресурсов инноваций рассматриваются институты, человеческий капитал и наука, инфраструктура, развитие внутреннего рынка и бизнеса. При анализе результатов инноваций оцениваются развитие технологий и экономики знаний, развитие креативной деятельности. Слабыми сторонами национальной инновационной системы выступают: институты, инфраструктура, уровень развития рынка.

Оценка качества инновационной политики основывается на рассмотрении показателей

по ряду направлений: нормативно-правовая база реализации инновационной политики на региональном уровне; организационное обеспечение; затраты бюджета на науку; инновации в научно-технической и инновационной политике федерального уровня. Среди негативных факторов, замедляющих инновационное развитие можно отметить: низкий уровень финансового обеспечения; технологическую отсталость; недостаточное развитие сферы инновационных малых предприятий; отсутствие масштабной инновационной инфраструктуры; несовершенство нормативной базы, регулирующей сферу инновационной деятельности; проблемы защиты интеллектуальной собственности; кадровые проблемы.

Перечень сдерживающих факторов в развитии инновационной деятельности в регионах весьма широк, и включает в себя экономические, организационные, политические и социальные проблемы. Оценка ключевых показателей инновационной сферы на региональном уровне должна проводиться с учетом систематизации проблем относительно осуществления инновационной деятельности, что обуславливает применение новых подходов к управлению инновациями и формированию благоприятных условий для интенсификации инновационных процессов на различных иерархических уровнях с целью обеспечения ускоренного экономического роста.

В сформировавшихся условиях экономико-политического развития общества приоритетной задачей выступает формирование определенной инфраструктуры, активизация инновационной деятельности с целью достижения высоких показателей конкурентоспособности, обеспечение национальной экономической безопасности, а также формирование достойного качества жизни и уровня благосостояния населения [3].

Рассмотрение инноваций как феномена в широком социальном и экономическом смысле переплетается с социально-политической проблематикой. Следовательно, в естественной науке под феноменом понимается наблюдаемое явление в периодах или события в периодах.

Инновационный феномен – это необычное новое явление, которое выделилось в процессе инновационной деятельности [3]. Данная деятельность сопряжена с редким фактором, который дает начало новой технологии или качеству продукции, услуги - то, что постигается, когда проявляется новая сущностная характеристика.

Инновационная деятельность в регионах осуществляется при помощи государственной инновационной политики, поддержки, субъекта (на котором происходит процесс внедрения инновации), инвестора (государственное частное партнерство), с целью получения в дальнейшем прибыли. Инновационная деятельность является процессом, который способен продвигаться по своей траектории развития, приближаясь к логическому завершению. Функции, которые выполняют инновации в разных сферах деятельности, являются новыми продуктами, видами услуг и даже новыми отраслями, а также влияют на развитие экономики и общества. Они прочно занимают место генератора экономического развития [2]. Именно инновационная деятельность на конкретном предприятии, в конкретной отрасли, превращается в «генератор энергии», который влияет на экономическое и социальное развитие [4].

В настоящее время важным аспектом является создание модели инновационного социально-ориентированного типа экономики, при этом развитие инновационной деятельности может рассматриваться в качестве региональной платформы для достижения стратегических целей государства. Для определения ключевых проблем и выявления векторов развития инновационной деятельности необходимо провести анализ современного состояния инновационной сферы региона. В данный момент времени разработано множество индексов, позволяющих оценить развитие знаний и инноваций и сформировать рейтинг стран с учетом различных показателей и факторов.

Ранжирование государств производится на основе следующих критериев: глобальный индекс инноваций, индекс патентной активности, уровень научно-исследовательской активности, уровень расходов на НИОКР в странах мира, индекс глобальной конкурентоспособности и другие. По данным 2021 года в рейтинге участвовали 132 государства. Лидирующие позиции по Глобальному индексу инноваций заняли Швейцария, Швеция, США, которые являются государствами-лидерами по значению Глобального индекса инноваций. Глобальный

индекс инноваций определяется ежегодно по методике Международной бизнес-школы INSEAD, и 20 сентября 2021 года были опубликованы очередные результаты проведенного исследования [1, 6].

Российская Федерация находится на 45 строке рейтинга со значением показателя 36,6. По данным 2020 года страна занимала 47 место, а годом ранее имела 46 позицию. При оценке ресурсов инноваций рассматриваются институты, человеческий капитал, наука, инфраструктура, развитие внутреннего рынка и бизнеса. При анализе результатов инноваций оцениваются развитие технологий и экономики знаний, развитие креативной деятельности [5]. По данным 2021 года в сопоставлении с результатами 2020 года Россия улучшила показатели по всем 7 блокам оценки. Слабыми сторонами национальной инновационной системы выступают: институты, инфраструктура, уровень развития рынка. Улучшение показателей индекса в непростой ситуации, обусловленной влиянием санкций на различные процессы, происходящие в экономике, подтверждает возможность укрепления позиций государства в данном рейтинге. Этому поспособствовало обновление приоритетов научно-технической и инновационной политики, развитие инструментов финансирования инноваций, совершенствование методов и средств регулирования инновационной деятельности, формирование инфраструктуры и благоприятных условий для интенсификации инновационных процессов [8].

Отрицательным моментом выступает снижение инновационной активности хозяйствующих субъектов в 2020 году в сопоставлении с данными 2018 года на 2 п.п. Наиболее высокой инновационной активностью по итогам 2020 года характеризуются предприятия в сфере промышленного производства и организации, осуществляющие деятельность в области телекоммуникаций. В том числе, это касается таких услуг, как разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данном сегменте, где величина рассматриваемого показателя составила 16,2 % и 12,2 % соответственно.

В области промышленного производства высокая инновационная активность отмечается в высокотехнологичных производствах: производства летательных аппаратов (включая космические) и соответствующего оборудования (55,6%), а также производства компьютеров, электронных и оптических изделий (52,4%) [5]. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в анализируемый промежуток времени возрос на 3,2 п.п. Также имеется положительная динамика по увеличению объема производимых инновационных товаров, работ, услуг. Показатель в 2020 году увеличился на 672769,8 млн. рублей в сопоставлении с данными 2018 года. Затраты на инновационную деятельность организаций в период 2018-2020 гг. стабильно возрастают, и по результатам 2020 года составляют 2134038,4 млн. руб., из них 63,1% приходятся на продуктовые инновации, а 36,9 % - на процессные инновации [5, 7].

Исследования показывают, что среди решающих факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности организации, выделяют следующие: ограниченность собственных источников финансирования, высокую стоимость нововведений, недостаточность государственной финансовой поддержки, высокий экономический риск.

По нашему мнению, перечень проблем, сдерживающих развития инновационной деятельности в организациях, регионах и в масштабе государства весьма широк, и включает в себя экономические, организационные, политические и социальные проблемы. Оценка ключевых показателей инновационной сферы государства учитывает положения страны на международной арене, а также систематизация проблем осуществления инновационной деятельности диктуют необходимость развития подходов к управлению инновациями и формированию благоприятных условий для интенсификации инновационных процессов на различных иерархических уровнях с целью обеспечения ускоренного экономического роста.

Литература

1. Анализ экономических тенденций // Официальный сайт Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy> (дата обращения: 15.04.2023)

2. Борщ Л. М., Герасимова С. В. Анализ эффективности региональной бюджетной политики // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. – 2021. – Т. 23, № 1. – С. 87–101. – DOI: <https://doi.org/10.15688/ek.vjvolsu.2021.1.7>

3. Борщ Л.М., Джалал М.А.К., Жарова А.Р. Показатели эффективности использования регионального потенциала Республики Крым // *π-Economy*. – 2022. – Т. 15, № 5. – С. 75-94. – DOI: <https://doi.org/10.18721/IE.15505>.

4. Джалал М.А.К., Борщ Л.М. Инновационная деятельность в системе развития цифровых технологий // *Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 144-148*

5. Индикаторы инновационной деятельности: 2022: статистический сборник / В.В. Власова, Л. М. Гохберг, Г.А. Грачева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ; 2022.

6. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 7 / В. Л. Абашкин, Г. И. Абдрахманова, С. В. Бредихин и др.; под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ; 2021.

7. Ряпухина В.Н. Инструментарий оценки степени локализации инновационной деятельности в регионе // *Креативная экономика*. - 2018. - Т. 12, № 7. - С. 953-964. – DOI: <https://doi.org/10.18334/ce.12.7.39258>.

8. Стрекалова Г.Р. Инновационные вызовы и возможности их реализации на примере Республики Татарстан // *Вопросы инновационной экономики*. – 2020. – Том 10, № 2. – С. 793-804. DOI: <https://doi.org/10.18334/vinec.10.2.100919>

УДК 336.71

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Босяков В.А., магистрант

Научный руководитель Иваненко И.А., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В борьбе за клиентов коммерческие банки активно проводят работу по внедрению новых бизнес-моделей на основе IT-технологий, позволяющих упростить доступ к банковским услугам и тем самым расширить клиентскую базу. Предметом исследования является направления цифровизации банковских услуг. В данной статье были проанализированы основные пути развития банковских слуг России, обозначены особенности работы банковского сектора под влиянием цифровизации.

Ключевые слова: банк, цифровизация, услуги, инновация.

Обеспечение эффективности экономики за счет развития новых технологий всегда было главным критерием экономического развития государств. Цифровая экономика включена в перечень основных направлений стратегического развития России до 2025 года.

Переход от традиционной к цифровой экономике является глобальной тенденцией, которая включает в себя как цифровую трансформацию финансового сектора, так и планомерное, поступательное внедрение инноваций в финансовую сферу. Гибкость, инновационность и скорость внедрения технологических изменений сегодня являются одним из основных факторов конкурентоспособности компаний финансового сектора. Большинство современных коммерческих банков в числе своих основных задач называют универсализацию услуг и расширение клиентской базы. Динамичность рынка и усиление конкуренции ставят банки перед необходимостью диверсификации бизнеса, поиска новых ниш и постоянной работы в направлении расширения спектра предоставляемых услуг [2].

Количество цифровых банков в мире растет – и наилучшую динамику показывают организации, у которых отсутствуют собственные офисы и банкоматы. Предлагая особые условия необычные для банковского рынка, а также дополнительные нефинансовые услуги им лучше удается учитывать потребности клиентов. Список самых популярных банковских инноваций представлен в таблице 1.

Таблица 1. Список наиболее распространенных банковских инноваций за 2022-2023 г.[4]

Инновация	Характеристика
Банк как всеобщий посредник	Предиктивная аналитика и партнерство с различными компаниями позволяют банку напомнить своим клиентам о наиболее значимых событиях в их жизни.
Банкинг вещей	Банки предлагают API для умных лампочек, позволяя им включаться, когда с клиентским счетом происходят изменения. Bradesco позволяет привязать банковский счет к автомобилю и автоматически расплачиваться за использование платных дорог и подобной инфраструктуры.
Более доступные для понимания сообщения о транзакциях	К обычным сообщениям о движении средств по счету клиенты банки интегрируют в них возможности внешних платформ - Google Maps и т.п
Использование роботов и искусственного интеллекта	Инвестиционные робосоветники (robo-advisors), услуги анализа портфеля в реальном времени для клиентов с высокими оборотами.
Использование социальных связей и кругов общения	Включение клиентов в работу банка. Краудсорсинг становится все более популярным.
Монетизация данных	Банки могут использовать данные для получения новых рыночных возможностей.
Персонализация	Банк, основываясь на данных аналитики и используя современные облачные платформы, может предоставить каждому клиенту услуги именно в той форме, в которой они будут востребованы.
Поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ)	Минимизация риска и кредитование МСБ осуществляется посредством партнерства банков с платформами вроде Funding Circle, это используется в Альфабанке.

Однако, несмотря на растущие темпы цифровизации, полностью цифровых банков на российском рынке банковских услуг насчитывается единицы. Причиной тому послужило наличие информационных систем, определяемых спецификой деятельности каждого конкретного банка и жесткими регламентами, а также уже сформированные ИТ-инфраструктуры недостаточно интегрированы с новыми требованиями и решениями.

Консалтинговая и аудиторская компания Deloitte провела оценку внедрения новых технологий российским банковским сектором. Для исследования эксперты выбрали 11 инноваций и разделили их на следующие группы [5]:

- безопасность («умная» идентификация);
- аналитика (BigData, личные финансовые помощники);
- цифровые технологии (онлайн-кошелек, бесконтактная оплата и т.д.);
- геймификация (игры и квесты для клиентов);
- P2P/P2B-кредитование.

Сегодня в банковской сфере преобладает концепция mobile first – принцип предполагает проектирование интерфейса сайта, в первую очередь ориентированного на мобильные устройства, а в отдельных банках и mobile only – то есть интерфейс сайта предназначен только для мобильных устройств, на которую и ориентируются крупные игроки. Согласно исследованию, Deloitte Digital Banking Maturity, пользователи все чаще используют мобильные приложения, так если в 2013 году лишь 15% населения пользовались мобильным интернетом, то сегодня этот показатель составляет уже 85% [4].

Развитие «мобайла» и классического интернет-банкинга все еще не позволяет пользователям полностью перейти в цифровые каналы. Так клиенты банков все еще не могут менять в

онлайн-банке свои персональные данные или закрывать продукты, прежде всего это обусловлено нежеланием банкиров развивать сервисы, которые не приносят им прямого заработка, а также отмечается низкий спрос на такие услуги со стороны самих пользователей [1].

Ежегодно Агентством Marksw Webb проводятся исследования мобильных приложений для частных лиц, выпущенных крупнейшими банками Азербайджана, Республики Беларусь, Грузии, Казахстана и России [6]. Рейтинг банков по приведен в таблице 2.

Таблица 2. Рейтинг банков СНГ по оценке мобильного приложения в 2021 году [6]

Страна	Мобильный банк	Оценка лучшего мобильного банка (Android/iOs)	Средняя оценка мобильных банков в стране (Android/iOs)
Россия	Тинькофф Банк	73,8	57,7/59,5
Белоруссия	Белгазпомбанк	61,3	49,7/50,4
Грузия	Банк Грузии	55,8/56,8	47,6/47,1
Казахстан	ForteBank	53,6/55,8	42,9/42,7
Азербайджан	UniBank	46,3/47,6	33,5/33,7

По результатам исследования 2021 года наиболее высокие оценки эффективности мобильных банков показывают российские банки, в частности банк Тинькофф, по убыванию средней оценки следуют банки Белоруссии, Грузии, Казахстана и Азербайджана.

Сегодня банки активно развивают каналы взаимодействия с клиентами за счет уникальной физической и цифровой инфраструктуры, создавая ИТ-систему на основе современных инновационных технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение, блокчейн, робототехника и др. и нефинансовые услуги для удовлетворения их повседневных потребностей [3].

Таким образом, электронные банковские услуги, являясь неотъемлемой частью электронной коммерции, становятся все более востребованными клиентами. В своем дальнейшем развитии банкам предстоит решать различные проблемы, связанные с регулированием, устареванием систем, развитием прорывных технологий и бизнес-моделей, усилением конкуренции и требований клиентов, обеспечивая при этом реализацию новых стратегий устойчивого развития.

Литература

1. Банки и цифровая экономика: кто кого [Электронный ресурс]. URL: <http://d-russia.ru/banki-i-tsifrovaya-ekonomika-kto-kogo.html>
2. Бизнес по-электронному [Электронный ресурс]. URL: <https://www.osp.ru/cio/2015/01/13044694/>
3. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» 2017 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>
4. Цифровая трансформация российских банков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>
5. Deloitte назвала самые инновационные банки [Электронный ресурс]. URL: <https://bosfera.ru/press-release/deloitte-nazvala-samye-innovacionnye-banki>
6. Ежегодный отчет Агентством Marksw Webb мобильных приложений для частных лиц Mobile Banking Rank CIS 2021 [Электронный ресурс]. URL: <http://marksw Webb.ru/e-finance/mobile-banking-rank-cis-2021/#intro>
7. Tantsyura, M. Yu. Intellectual Economy as a Higher Phase of Development of the Post-Industrial Economy / M. Yu. Tantsyura, G. A. Shtofer, E. E. Shamileva // Proceedings of the International Scientific Conference "FarEastCon" (ISCFEC 2020) : Серия: Advances in Economics, Business and Management Research, Vladivostok, 01–04 октября 2019 года. Vol. 128. – Vladivostok: Atlantis Press, 2020. – DOI 10.2991/aebmr.k.200312.094.

УДК 339.9

СПЕЦИФИКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА*Босяков В.А., магистрант; Соколовская А.С., магистрант**Научный руководитель Хаирова Э.А., к.э.н., доцент**ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. В статье изучены вопросы взаимодействия Российской Федерации со странами Азиатско-Тихоокеанского региона для региональной стабильности и безопасности, рассмотрены особенности и перспективы региональной интеграции. Обоснованы основные направления и возможности расширения сотрудничества России со странами АТР.

Ключевые слова: Азиатско-Тихоокеанский регион, Россия, экономическое сотрудничество, Китай, стабильность.

В современных условиях роль Азиатско-Тихоокеанского региона значительно усиливается в мировой экономике. С одной стороны, Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) является очагом дестабилизации: в Индонезии нарастают разногласия по Корейскому полуострову, трудности Тайваньского пролива, сепаратистские настроения. С другой стороны, экономическое сближение и создание множества организаций глобальной интеграции (АТЭС, АСЕАН, ШОС). Столкновение различных национальных идей приводит к политическим разногласиям, что делает вопрос обеспечения международной безопасности в Азиатско-Тихоокеанском регионе особенно актуальным.

Целью исследования является анализ основных тенденций и особенностей внешнеэкономического сотрудничества Российской Федерации со странами АТР на современном этапе.

Идея создания интеграционного объединения с целью безопасности в Азиатско-Тихоокеанском регионе возникла во второй половине 20 века. Однако актуальность возросла сразу после окончания противостояния двух сверхдержав (США и СССР) и последующего появления новых региональных гигантов. Столь масштабный сдвиг геополитической ситуации во всем мире заставил глав государств задуматься о сохранении и поддержании стабильности и безопасности в Азиатско-Тихоокеанском регионе [1].

Главная задача России в Азиатско-Тихоокеанском регионе заключается прежде всего в повышении конкурентоспособности своей экономики, развитию и укреплению позиций страны на мировой арене, а также в обеспечении национальной безопасности. Кроме того, укрепление сотрудничества России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона может значительно ускорить развитие восточных регионов страны, особенно Сибири, Дальнего Востока и Забайкалья.

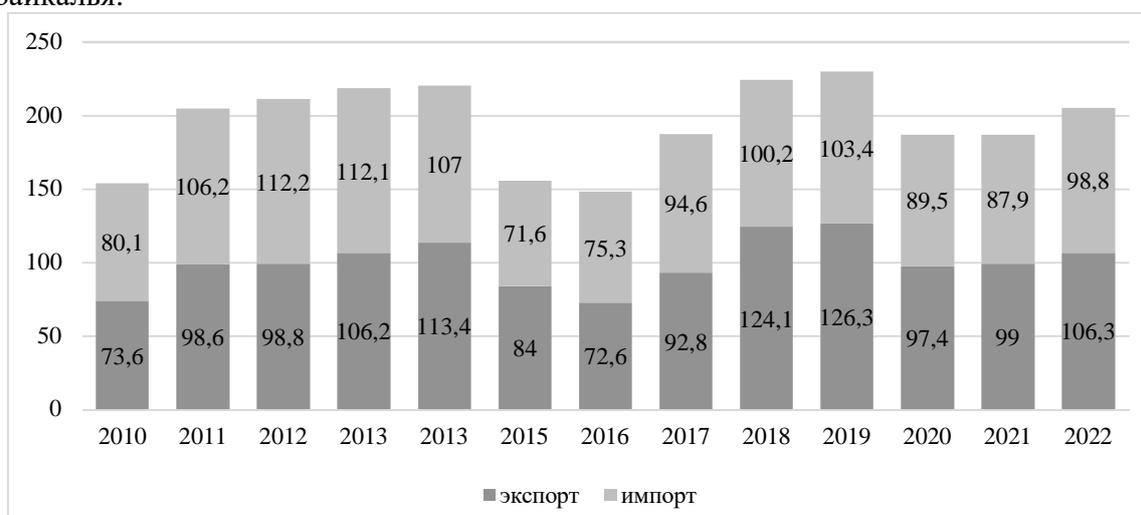


Рисунок 1 – Внешняя торговля товарами Российской Федерации со странами АТР в 2010-2022 гг., млрд долл. США [4]

Развитие торговли России со странами АТР характеризуется следующими тенденциями. В 2010-2014 гг. стоимостной объём товарного экспорта из России в страны Азиатско-Тихоокеанского региона увеличился с 73,6 до 113,4 млрд. долл. США. В 2015 он сократился на 25,9% по отношению к предшествующему году, составив 84 млрд. долл. США, а в 2016 – 72,6 млрд. долл. США. (Рисунок 1).

В 2020-2021 гг. внешнеторговый оборот России и стран АТР сократился из-за влияния пандемии Ковид-19, однако в 2022 г. удалось повысить показатели экспорта и импорта товаров, таким образом в 2022 г. внешнеторговый оборот Российской Федерации и стран АТР достиг отметки в 205,1 млрд долл. США, из них 106,3 млрд долл. США пришлось на экспорт, а на импорт - 98,8 млрд долл. США

Внешняя торговля услугами России со странами АТР, также имеет нестабильный скачкообразный характер, в связи с теми же мировыми потрясениями, которые оказали влияние на объём товарооборота России и стран АТР (Рисунок 2).

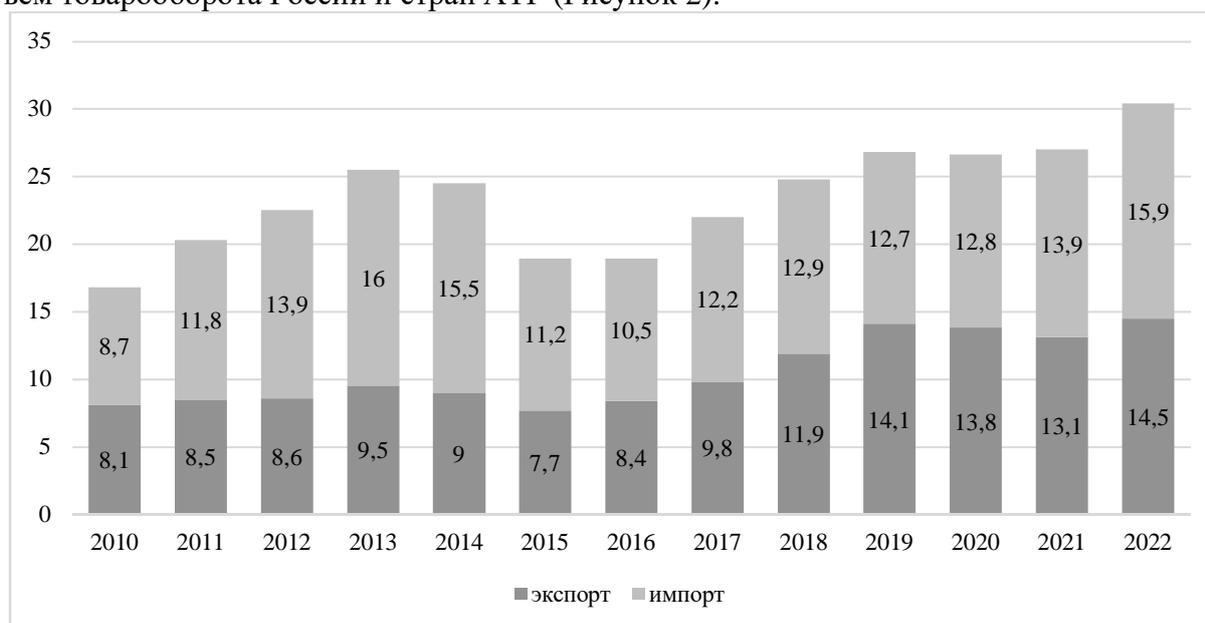


Рисунок 2. Внешняя торговля услугами Российской Федерации со странами АТР в 2010-2022 гг., млрд долл. США [4]

Россия больше импортирует услуг из АТР, чем экспортирует. Объёмы импорта услуг из АТР в Россию после значительного роста, с 8,7 млрд долл. США в 2012 г. до 16 млрд долл. США в 2013 г., стали снижаться и в 2016 г. составили 10,5 млрд долл. США. В 2017 г. показатель вырос на 17,3% до 12,2 млрд долл. США, в 2018 г. на 5% - до 12,9 млрд долл. США, но в 2019-2020 гг. объёмы импорта услуг незначительно сократились. В 2022 году импорт услуг в Россию из стран АТР составил 15,9 млрд долл. США, почти догнав показатель 2013 г. Что касается экспорта услуг в страны АТР, в 2022 г. он достиг исторического максимума и оценивался в 14,5 млрд долл. США, а единственным годом за исследуемый период, когда экспорт услуг превысил импорт стал 2019 г., показатели за который составили 12,7 и 14,1 млрд долл. США соответственно.

Среди ключевых мер по укреплению позиций России в Азиатско-Тихоокеанском регионе – установление партнерских отношений с США, разрешение давних политических противоречий с Японией, динамичное развитие экономических отношений с Китаем, укрепление взаимовыгодных партнерских отношений с Республикой Корея, а также установление более тесных связей с региональными интеграционными объединениями, прежде всего АСЕАН. Сотрудничество в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) также сыграет важную роль в позиционировании России в регионе [4].

На позиции России в Азиатско-Тихоокеанском регионе, естественно, влияют как положительные, так и отрицательные факторы. Сейчас негативные факторы, сдерживающие развитие регионального партнерства, усиливаются. Важнейший негативный аспект связан с

неблагоприятными тенденциями в международных отношениях, а именно, ухудшение российско-американских отношений. Негативная динамика российско-американских отношений сказывается на сотрудничестве России с ключевыми региональными игроками. В инвестиционно-финансовой части не только японские и южнокорейские компании, но и китайские компании все более осторожно сотрудничают с Россией, опасаясь попасть под антироссийские санкции США [3].

Китай, который является основным торговым и инвестиционным партнером России, несомненно, является основой политики российской экспансии на восток. Основной целью развития российско-китайского внешнеэкономического сотрудничества является укрепление существующих отношений в области торгово-инвестиционного сотрудничества, интеграции экономик, сотрудничества в области исследований и разработок, и образования, а также укрепление партнерских отношений в сфере энергетики [2].

Также, основным приоритетом при перемещении в Южную Азию является Индия, привлекательная для России своей позицией доступа на рынок неосновных российских товаров и высокотехнологичной продукции. Кроме того, осуществляется совместная деятельность по добыче полезных ископаемых на территории обеих стран и по сотрудничеству в области атомной энергетики. Японский рынок привлекателен с точки зрения расширения поставок сырья, привлечения японских инвестиций на Дальний Восток, а также совместного освоения и хозяйственной деятельности на Курилах.

Отношения России с КНДР продолжают развиваться в сферах медицины, ядерной физики, аэрокосмической техники и других областях науки и техники, несмотря на введение Россией в октябре 2017 г. санкций по сдерживанию ядерной программы КНДР. Южная Корея также является реципиентом российского товарного рынка и, в свою очередь, выступает донором современного оборудования и технологий, а также крупных инвестиций в российскую экономику. Вьетнам и Монголия традиционно являются партнерами России еще со времен СССР, отношения которых основаны на участии российских компаний в разработке месторождений полезных ископаемых, создании транспортно-логистической инфраструктуры и реализации проектов в атомной отрасли [2].

Несомненно, имеются и благоприятные перспективы для развития экономического сотрудничества между нашей страной и государствами Азиатско-Тихоокеанского региона. При условии получения и разумного использования инвестиций для создания необходимой транспортной инфраструктуры Россия сможет наиболее эффективно осуществлять такое сотрудничество по следующим ключевым направлениям:

- ¾ поставка энергоносителей и в перспективе побочных продуктов нефтепереработки;
- ¾ поставка российской продукции первичной переработки древесины;
- ¾ укрепление позиций России на азиатском рынке вооружений за счет поставок военной техники, продажи лицензий, создания совместных предприятий и т.п.;
- ¾ сотрудничество России с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона в области высоких технологий;
- ¾ реализация совместных проектов в космической сфере;
- ¾ сотрудничество в области строительства и управления атомными электростанциями;
- ¾ совместная разведка, разработка и эксплуатация месторождений нефти и металлов с использованием российских технологий и оборудования;
- ¾ строительство международной транспортной инфраструктуры по линии Восток-Запад [4].

Подводя итог, необходимо отметить, что, несмотря на прогрессивную динамику отношений России со странами АТР, финансово-экономическая составляющая сотрудничества относительно невелика. Энергетика является основной перспективной сферой сотрудничества, связанной с высокой потребностью в энергоресурсах азиатских стран и России, являющейся одной из крупнейших энергетических держав мира. В связи с этим энергетическое

сотрудничество становится главной составляющей внешнеэкономической стратегии России в Азии. Помимо энергетики приоритетным направлением в выстраивании внешнеэкономических связей между странами является совместная инвестиционная деятельность в Сибири и на Дальнем Востоке.

Литература

1. Бобыло А.М. Россия в интеграционных процессах Азиатско-Тихоокеанского региона: проблемы и перспективы // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Политология. Религиоведение. – 2017. – Т. 20. – С. 42-50
2. Кадочников, П. А. Перспективы участия России в глобальных и региональных интеграционных процессах : монография / П. А. Кадочников. — Москва : Дело РАНХиГС, 2020. — 392 с. — ISBN 978-5-85006-241-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/171115> (дата обращения: 15.04.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Проект «Азиатско-Тихоокеанский регион и Россия: пространство для сотрудничества» // Российский совет по международным делам. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/2018/asiapacific.html> (Дата обращения 15.04.2023).
4. Фонд Росконгресс – Информационно-аналитическая система Фонда Росконгресс: статья «ThefutureoftheglobaleconomyinthePacificRegion» [Электронный ресурс]. URL: roscongress.org/en/materials/tikhookeanskiy-region-eto-i-budet-budushchee-globalnoy-ekonomiki/ (Дата обращения 15.04.2023).

УДК 339.56

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

*Бражникова Д.Д., студент; Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»*

Аннотация. В работе исследованы процессы осуществления внешней торговли российской Федерации, изучена динамика экспорта и импорта, а также выявлено влияние санкционного давления на торговые отношения РФ.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешняя торговля, санкционное давление, внешнеторговые отношения.

От показателей внешней торговли зависит объем производства и отраслевая структура экономики страны, поэтому для своевременного планирования производственных процессов необходимо обладать данными об изменении в объемах экспорта и импорта. Целью работы является процесс выявления изменений во внешней торговле РФ. Для достижения цели выполнены задачи: представлено определение категорий «внешняя торговля» и «санкционное давление», проведен анализ развития внешнеторговых операций РФ за 2013-2021 гг., выявлены тенденции изменений во внешней торговле под влиянием санкционного воздействия.

Характеризуя категорию внешней торговли, отметим, что её определение представлено в работах Пашковской М.В., Долгова С. И. и др. ученых. Так, Пашковская М. В. определяет понятие «внешняя торговля» как «торговлю какой-либо страны с другими странами, состоящую из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров» [1]. Внешняя торговля, согласно «Внешнеторговой энциклопедии», — «оплачиваемый обмен товарами и услугами между резидентами различных государств» [2]. В Федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» под внешнеторговой деятельностью понимают «деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью» [3]. В исследовании под внешней торговлей РФ понимают все сделки, проводимые резидентами РФ с резидентами других стран. Предметом внешней торговли является та часть произведенных товаров и услуг, которую страна выносит за пределы своей территории в целях реализации, а также та часть товаров, услуг, которую данная страна ввозит из-за границы. Соответственно,

внешняя торговля страны состоит из операций по экспорту и импорту товаров и услуг.

Экспорт- вывоз за границу товаров, услуг, технологий, предназначенных для продажи на иностранном рынке. Импорт – ввоз товаров, услуг, технологий для реализации на внутреннем рынке и для транзитных операций.

В современных условиях мировых экономических отношений внешняя торговля подвержена влиянию санкционного давления, под которым следует понимать процесс применения ограничительных мер экономического, политического, социального и другого характера, применяемые страной или группой стран к другой стране или группе стран с целью вынудить правительства стран – объектов санкций, изменить свою политику. Экономические санкции могут выражаться в полном или частичном запрете импорта товаров из этих стран, экспорта товаров в эти страны, а также в ограничении финансовых операций, включая трансграничные расчеты и инвестиции.

Многие партнеры РФ, такие как США, Европейский Союз и ряд других стран, руководствуясь не нормами международного права, а субъективным желанием ослабить позиции России в международных отношениях, ограничить ее экономический рост, начиная с 2014 года ведут в отношении страны и отдельных секторов ее экономики политику санкционного давления. Заметим, что с точки зрения международного права, единственным легитимным источником принятия подобных мер является Совет Безопасности ООН.

Первые масштабные санкции против России начали вводиться в апреле 2013 года из-за смерти российского аудитора Сергея Магнитского. Далее были применены наиболее масштабные санкции, связанные с присоединением Крыма к России и событиями на востоке Украины. Целью введения политических санкций является создание серьезных препятствий для развития российской экономики. Именно поэтому они затронули, в первую очередь, функционирование ведущих отраслей, включая энергетику, нефтегазовую отрасль, оборонно-промышленный комплекс (ОПК), авиационную и космическую промышленность и другие отрасли.

Анализируя объем импорта и экспорта РФ с момента начала активного ввода санкций в отношении России, отметим существенный спад показателей по сравнению с базовым 2013 годом (рисунок 1). Максимальное снижение внешнеторговых операций отмечено в 2016 г., когда объем импорта сократился на 42,1% и составил 182448 млн. долл. США, а объем экспорта составил 285652,3 млн. долл. США, что на 46,1% меньше значения показателя 2013 года.

С событиями на Украине связан самый большой пакет антироссийских санкций, вводимых США, странами Евросоюза и другими странами. Помимо российских политиков и чиновников, в санкционные списки попали ряд крупных российских бизнесменов и подконтрольных им компаний, ограничительные меры также коснулись финансового, энергетического и оборонного секторов российской экономики. Однако, несмотря на продление экономических санкций ЕС, США, присоединение к санкциям Черногории, Исландии, Албании, Норвегии и Украины с 2016 по 2018 отмечается увеличение экспорта на 57,6% и импорта на 38,84% (по сравнению с достигнутым в 2016 году значением).

В 2018 году продолжились вводиться новые санкции по отношению к России, и к 2020 намечен спад в объеме импорта на 2,75% и на 25,1% в объеме экспорта (по сравнению со значениями показателей в 2018 году). Однако существенное сокращение объемов экспорта в РФ в 2020 году может быть частично обусловлено пандемией COVID-19. К 2021 году произошло увеличение экспорта на 46,2% по сравнению с предыдущим годом.

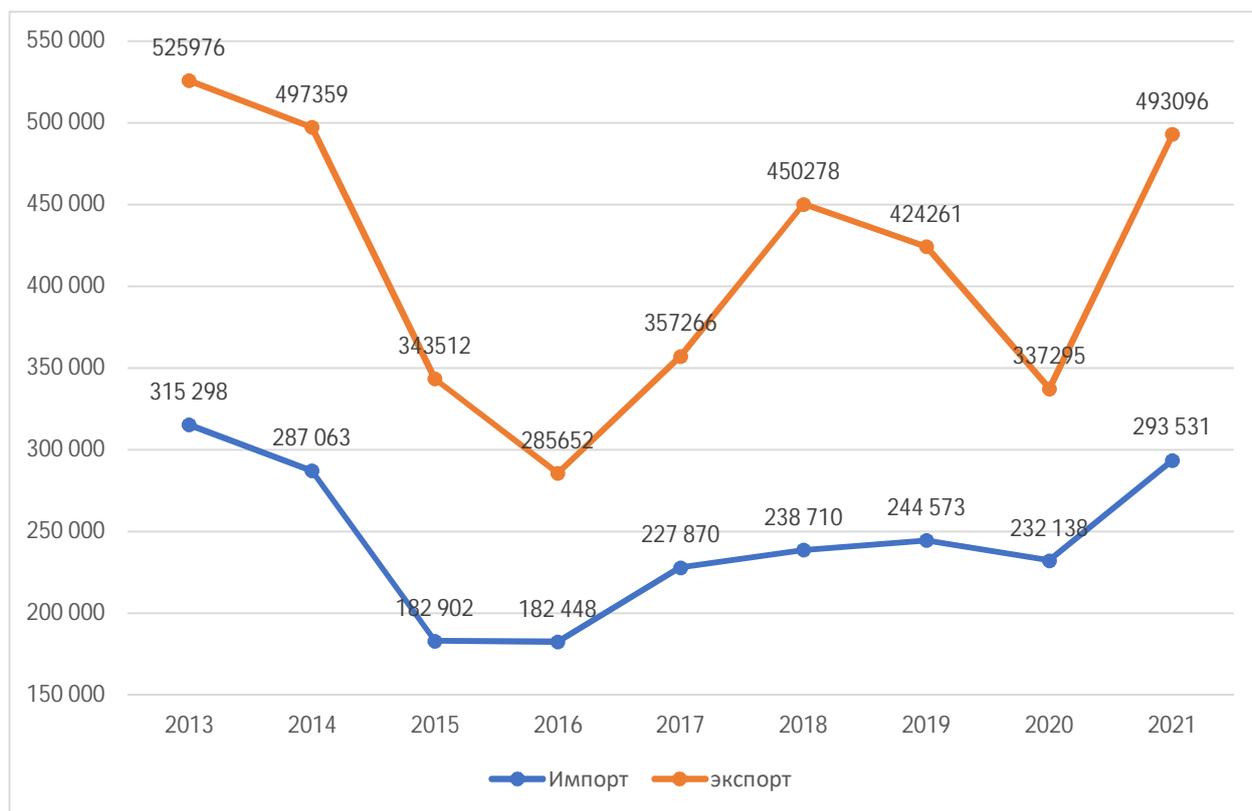


Рисунок 1 – Динамика импорта и экспорта РФ за период 2013 – 2021 гг., млн. долл. США [4].

Характеризуя структурные изменения в экспорте и импорте РФ в связи с введением и действием международных санкций, отметим, что в 2013 году максимальная доля экспорта РФ приходится на часть стран ЕС (Италия, Нидерланды, Германия, Франция, Польша, Финляндия, Бельгия, Испания, Словакия, Швеция) – 211 861,6 млн. долл. США, что составило 40,28% от всего объема экспорта. (рисунок 2).

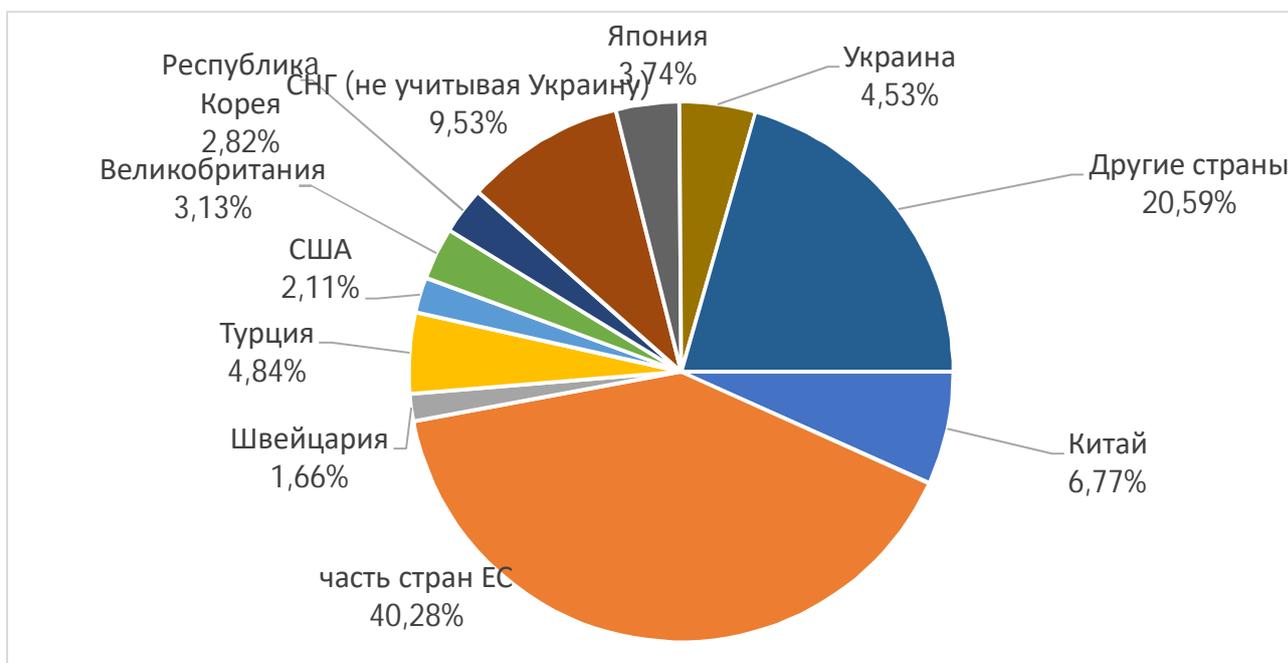


Рисунок 2 – Структура экспорта РФ за 2013 год [4]

В связи с многочисленными санкциями ЕС и его союзниками, доля стран ЕС в структуре экспорта РФ с 2013 года сократилась на 11,13% и составила 29,15% в 2021 году (рисунок 3). Отметим также, что доля экспорта в Украину сократилась в 2021 году по сравнению с 2013

годом на 2,88% и составила 1,65%. Обратим внимание, что, несмотря на многочисленные санкции со стороны США, доля экспорта в данную страну возросла в анализируемом периоде на 1,44 %. Доля Китая в экспорте РФ продолжает значительно расти и увеличилась в сравнении с 2013 годом на 7,13%.

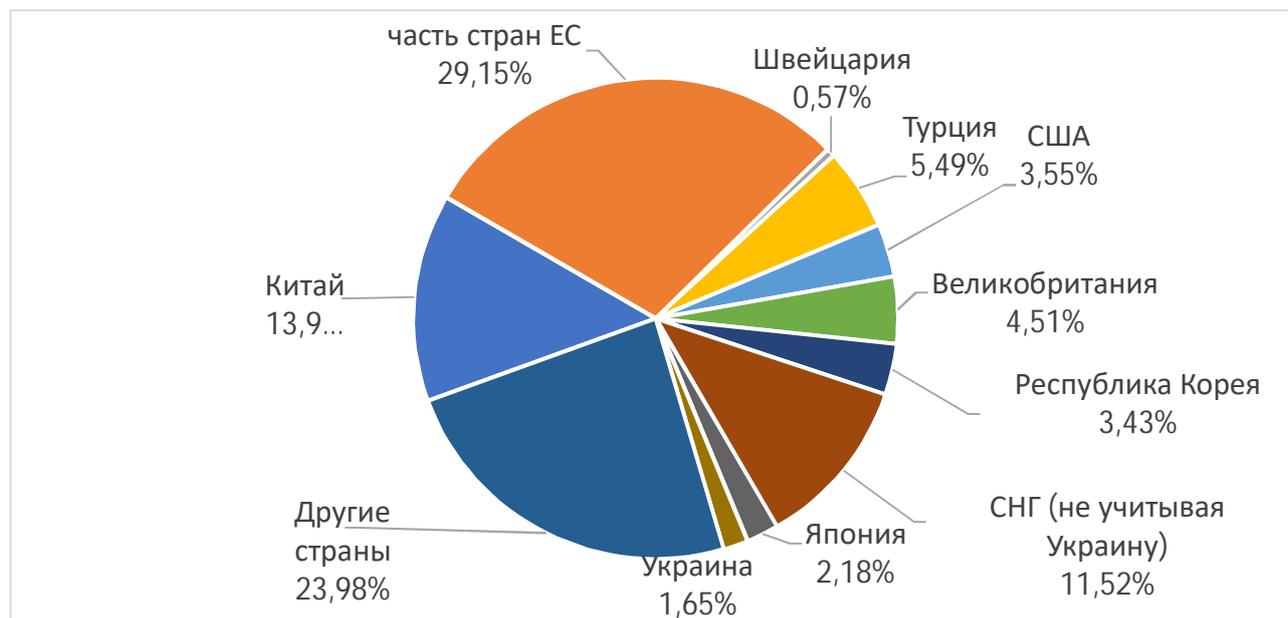


Рисунок 3 – Структура экспорта РФ за 2021 год [4].

В целом в 2021 году наблюдается резкий рост объемов экспорта, поскольку воздействие санкций на макроэкономические показатели становится относительно небольшим. Эпидемия COVID-19, спад мировой экономики, цены на нефть и связанные с ними факторы повлияли на российскую экономику в гораздо большей степени, чем ограничительные меры зарубежных стран. В условиях санкционного давления в большей мере со стороны стран Запада, Российская экономика начала перестраиваться на восточный рынок.

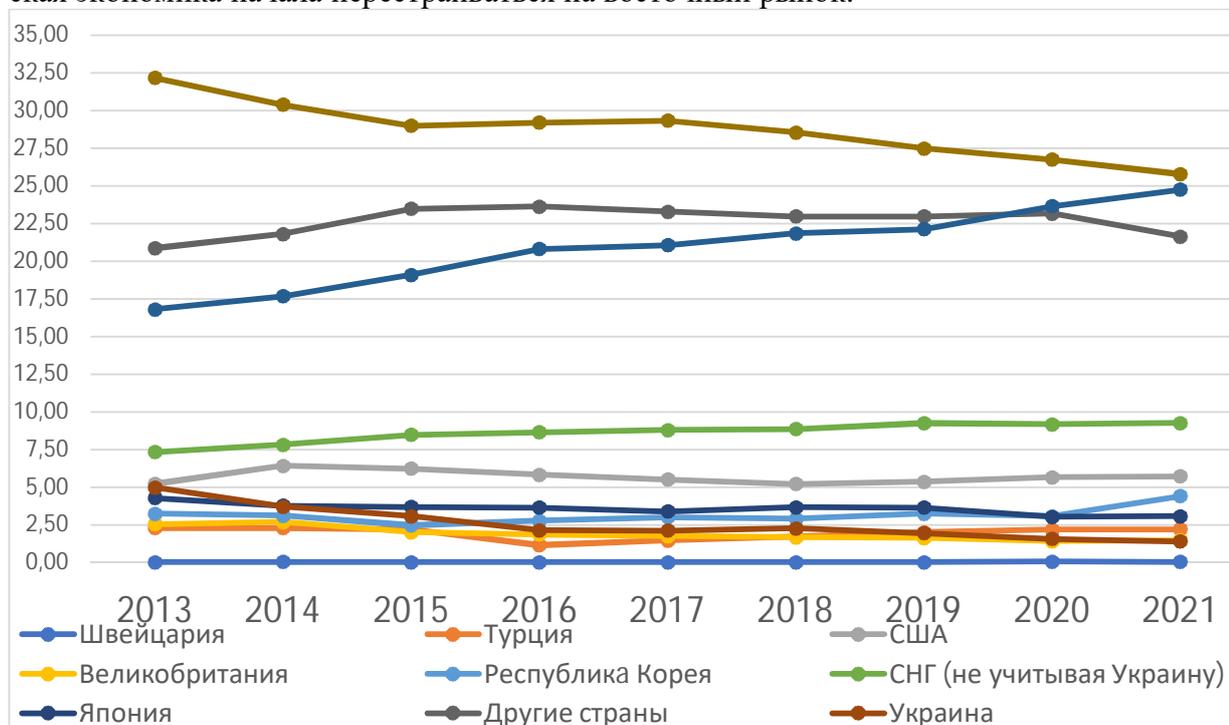


Рисунок 4 – Динамика изменения доли стран в структуре импорта РФ с 2013 по 2021 гг., % [4]

Характеризуя структуру импорта, отметим, что на начало введения масштабных санкций против России в 2013 году 32,18% всего импорта приходилось на часть стран ЕС, такие как Нидерланды, Германия, Италия, Франция, Польша, Финляндия, Бельгия, Испания, Словакия, Швеция.

Под воздействием санкционного давления, оказываемого на Россию рядом стран, структура импорта РФ претерпевала изменения (рисунок 4), однако резкой динамики спада доли импорта не наблюдается. Резкое падение можно увидеть только в доле импорта из Украины: с 2013 по 2021 гг. - более чем в 3,5 раза. Доля импорта из Китая стабильно возрастала - с 2013 по 2021 гг. на 7,94%. Так же увеличивалась доля импорта из стран СНГ (за исключением Украины) с 7,36% до 9,28%.

Таким образом, однозначного сильного влияния санкционное давление не оказало на импорт в Россию.

Политика санкционного давления против России 2020-2021 гг. характеризуется стабилизацией. Значимой эскалации санкций не происходит, а текущие санкционные события значимо не влияют на макроэкономическую ситуацию в России, и не приводят к заметным колебаниям рынка. Под воздействием первых санкций объем внешнеторговых операций существенно сократился, однако впоследствии происходит его стабилизация. Существенного негативного воздействия на внешнеторговые операции РФ, санкционное давление со стороны стран Запада оказать не смогло, поскольку экономика России постепенно стала переориентироваться на Восточный рынок.

Литература

1. Пашковская, М. В. Мировая экономика: учебник: [16+] / М. В. Пашковская, Ю. П. Господарик. – 5-е изд., стер. – Москва: Университет Синергия, 2019. – 769 с.: табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=500619>
2. Внешнеторговая энциклопедия / под ред. С. И. Долгова, - М.: Экономика, 2011
3. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности // [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/20277#sel=21:5:Whg,21:18:jaa>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ // [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/vneshnyaya_torgovlya.
5. Штофер, Г. А. Определение инновационной активности предприятий России при прогнозировании стратегических изменений / Г. А. Штофер, А. А. Гайсарова, А. О. Юдина // Экономика строительства и природопользования. – 2021. – № 3(80). – С. 88-95. – DOI 10.37279/2519-4453-2021-3-88-95.

УДК 332.025

О РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

*Браништов И. Д., магистрант; Рывкина О.Л., к.э.н., доцент кафедры
менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса*

Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Севастополь

Аннотация. В статье рассмотрены меры поддержки предприятий малого и среднего предпринимательства в России как основных участников конкурентного развития рынков потребительских товаров в условиях увеличения санкционного давления и развития импортозамещения.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственные меры поддержки.

В России система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) стала формироваться с 1990-х годов прошлого столетия, когда предпринимательство в стране приобрело официальный статус. В 1995 году был принят закон «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства», в котором были заложены

институциональные основы современного механизма государственной поддержки МСП. В частности, был установлен упрощенный порядок регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности. Безусловно, принятие закона послужило толчком к развитию предпринимательского сектора в экономике.

Новым этапом в развитии системы государственной поддержки МСП в России стало принятие в 2007 году закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [1], где были четко определены цели и принципы государственной политики, установлены виды государственной поддержки. Необходимо отметить, что с 2015 года действует новая модель поддержки МСП, разработанная в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2014 г. № 999 и рекомендациями Счетной Палаты Российской Федерации. При этом новые правила выработаны совместно с регионами, заинтересованными органами исполнительной власти и общественными объединениями предпринимателей. На регионы возложено не только решение многих организационных задач, но и их финансовое обеспечение. В частности, к полномочиям органов власти субъектов РФ относятся такие организационные и финансовые полномочия, как:

- формирование инфраструктуры поддержки субъектов МСП;
- методическое обеспечение органов местного самоуправления и содействие им в разработке и реализации мер по развитию МСП на территориях муниципальных образований;
- организация и осуществление в установленном Правительством РФ порядке оценки соответствия проектов планов закупки товаров, работ, услуг, проектов планов закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции, лекарственных средств и т.д.;
- разработка и реализация государственных программ (подпрограмм) субъектов РФ.

Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [2], была подготовлена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Стратегия представляет собой межотраслевой документ стратегического планирования в сфере развития МСП и является основой для разработки и реализации государственных программ Российской Федерации, государственных программ субъектов Российской Федерации, содержащих мероприятия, направленные на развитие МСП. Стратегия рассматривается как механизм, который позволит скоординировать действия органов власти всех уровней, представителей предпринимательского сообщества и организаций инфраструктуры поддержки, обеспечив на этой основе соответствие принимаемых мер ожиданиям бизнеса и общества в целом.

Планируется выделение следующих целевых групп (секторов) МСП для реализации соответствующих мер их поддержки:

- «массовый» сектор МСП – предприятия, которые, как правило, специализируются на осуществлении торговых операций, предоставлении услуг, производстве и реализации сельскохозяйственной продукции и, таким образом, играют ключевую роль в обеспечении занятости, повышении качества и уровня комфорта среды для проживания (рестораны, кафе, автомастерские, службы быта, фитнес-клубы, оздоровительные центры, детские сады, образовательные учреждения и т.д.).
- «высокотехнологичный» сектор – экспортно-ориентированные предприятия, предприятия в сфере обрабатывающего производства и предоставления услуг, быстрорастущие предприятия, которые обеспечивают внедрение инноваций и решают задачи диверсификации экономики и повышения уровня ее конкурентоспособности.

Основная цель такой поддержки – диверсификация экономики, рост налоговых поступлений. Важную роль в развитии системы поддержки МСП отведено снятию административных барьеров, препятствующих занятию рыночных ниш на региональных и муниципальных рынках товаров, работ, услуг. С этой целью в 89 субъектах Российской Федерации внедряется Стандарт развития конкуренции, новая редакция которого утверждена распоряжением

Правительства Российской Федерации от 17.04.2019 № 768-р. Ответственным исполнителем данного мероприятия являются Минэкономразвития России с участием Агентства стратегических инициатив (АСИ), Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, заинтересованных высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Для обеспечения развития конкуренции приняты решения, направленные на ограниченные права создания и сохранения государственных и муниципальных унитарных предприятий на конкурентных рынках, а также на повышение прозрачности деятельности субъектов естественных монополий.

Одним из важных направлений динамичного развития МСП являются закупки продукции для нужд органов государственной власти, органов местного самоуправления и отдельных видов юридических лиц. «По состоянию на конец 2021 года общая сумма НМЦ размещенных закупок по 223-ФЗ составила 17,4 трлн рублей, из них 2 трлн рублей — закупки только для МСП. Доля размещенных закупок для МСП по отношению к общему количеству размещенных закупок, по сумме, составляет 12%» [3]. Расширению доступа малых и средних предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд и к закупкам товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц будут способствовать меры по совершенствованию соответствующего законодательства Российской Федерации. При этом в целях содействия встраиванию малых и средних предприятий в производственные цепочки отдельных видов юридических лиц принимаются меры, предусматривающие:

- повышение прозрачности закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц;
- сокращение издержек потенциальных поставщиков в связи с участием в закупках за счет широкого внедрения технологий электронных торгов;
- постепенное наращивание обязательной квоты на закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства до 25 процентов (начиная с 2018 года);
- проведение регулярного анализа потребностей заказчиков в привлечении к исполнению заказов малых и средних предприятий;
- создание реестров надежных поставщиков из числа субъектов малого и среднего предпринимательства, производственные мощности и профессиональные компетенции которых позволят обеспечить исполнение договоров, заключаемых с заказчиками.

В целях стимулирования спроса на продукцию малых и средних предприятий необходимо обеспечивать условия для продвижения такой продукции и повышения ее качества. В связи с этим реализуются меры по следующим направлениям:

- создание механизмов стимулирования закупок продукции малых и средних предприятий, получившей право использования российского знака качества;
- реализация проекта «Сделано в России», в том числе создание условий для предоставления маркировки товаров российского производства для субъектов малого и среднего предпринимательства знаком «Сделано в России».

В настоящее время основные усилия в сфере поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий направлены на обеспечение эффективной работы единого института поддержки экспорта – акционерного общества «Российский экспортный центр», дальнейшее формирование инфраструктуры поддержки экспорта на региональном уровне (центры координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства), расширение деятельности профильных институтов поддержки экспорта, а также на оптимизацию их совместной работы. В современных условиях дополнительные возможности для развития бизнеса на рынках иностранных государств могут быть созданы за счет развития электронной торговли. В связи с этим формируется система взаимодействия экспортеров с электронными торговыми площадками, расчетными сервисами, логистическими операторами, а также упростить основные процедуры, сопутствующие экспорту продукции малых и средних предприятий (налоговые, таможенные и т.д.).

Еще одним направлением поддержки МСП является предоставление субсидий из

федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2021 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на восстановление предпринимательской деятельности согласно советующему Постановлению Правительства РФ от 27 февраля 2021 г. N 279. Кроме этого в целях стимулирования банковского кредитования субъектов МСП и снижения стоимости кредитования для субъектов МСП согласно Распоряжения Правительства Российской Федерации от 18 марта 2022 года №535-р и №536-р реализуется программа льготного кредитования МСП как часть национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». В настоящее время для субъектов МСП доступны программы антикризисного льготного кредитования, позволяющие получить финансовую поддержку для пополнения оборотных средств и реализации инвестиционных проектов. В рамках этого же национального проекта реализуется ещё одно направление поддержки МСП – поддержка механизм льготного лизинга, которая позволит предпринимателям на выгодных условиях арендовать оборудование для развития своего дела.

Таким образом, государственная поддержка МСП носит актуальный и разносторонний характер, создавая предпосылки для его развития в современных условиях.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: <http://www.pravo.gov.ru/> (дата обращения 16.03.2023);
2. Федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru/> (дата обращения 19.03.2023).
3. Анализ российского рынка закупок [Электронный ресурс] URL: https://otc.ru/blogs/articles/analiz-rossijskogo-rynka-zakupok-2021-god?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru#4 (дата обращения 19.03.2023).
4. Рывкина, О. Л. Перспективные направления развития и механизмы реализации государственно-частного партнерства в России / О. Л. Рывкина, З. В. Кушхова, А. Д. Кулаковская // Механизмы управления развитием региона: новые вызовы и приоритеты : Сборник научных трудов по результатам Международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и магистрантов, Севастополь, 07–09 сентября 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 232-245.
5. Штофер, Г. А. Финансовая устойчивость региона: источники повышения / Г. А. Штофер // Комплексное развитие территориальных систем и повышение эффективности регионального управления в условиях цифровизации экономики : Материалы национальной (всероссийской) научно-практической конференции, Орел, 08 ноября 2018 года. – Орел: Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, 2018. – С. 143-147.

УДК 338.2

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПРОГНОЗИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Бубнова М.А., студент; Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В исследовании анализируются основные направления применения цифрового инструментария в стратегическом прогнозировании устойчивого развития предприятий. Кроме того, изучается ныне существующая специфика применения указанных технических средств в стратегическом планировании.

Ключевые слова: цифровые технологии, стратегическое планирование, искусственный интеллект, прогнозирование развития компании.

На сегодняшний день гибкая, адаптивная, высокотехнологичная система стратегического управления устойчивого развития предприятий в микроэкономической, макроэкономической и глобальной средах является обязательным условием успешного процветания экономики. Общемировая тенденция в цифровом трансформировании стратегического управления нацелена на улучшение стратегического прогнозирования с помощью интегрирования цифровых технологических приемов работы над большим массивом данных. Данный факт обуславливает актуальность темы исследования.

Ведущие мировые корпорации, такие как Google, Facebook, Microsoft и пр., включены в цифровую трансформацию, преобразующую мировую экономику незамедлительным темпом. Их основной задачей является внедрение прогрессивных информационных технологий в рабочие бизнес-процессы со специальными методическими рекомендациями по расширению визуально-интуитивной культуры внутри организации, опережая остальные конкурирующие корпорации.

Невзирая на тот факт, что Россия отстает от мировых государств-лидеров в вопросах развития цифровых технологий, в нашей стране все отрасли экономики вовлечены в цифровое трансформирование. Согласно оценке экспертов, лидерами российского рынка считаются ИТ-сектор и финансовый сектор. Кроме того, особое место следует отвести страхованию, рекламе и торговле. К аутсайдерам относят электронику, агропромышленный комплекс и автомобильный бизнес [2]. Среднему и малому бизнесу свойственна достаточная гибкость в отношении перемен внешней среды. Здесь наращиваются цифровые решения в каждом структурном компоненте бизнес-модели: дизайне, сырье, производстве и пр. Подобного рода стратегия считается инновационно-активной и базируется на информационном и цифровом технологическом методе, позволяя организациям увеличить объем клиентуры, усилить производительность труда и сократить издержки.

Немаловажно и то, что современная бизнес-модель способствует достижению стратегической устойчивости в динамике и сохраняет на протяжении длительного времени повышательную тенденцию каждого целевого показателя, который отображает экономическую, социальную и природоохранную составляющую работы организации. Новыми цифровыми разработками, оптимизирующими бизнес-операции и позволяющими создавать новые продукты, услуги и даже индустрии, на данном этапе считаются Большие данные (Big data) и Интернет вещей [5].

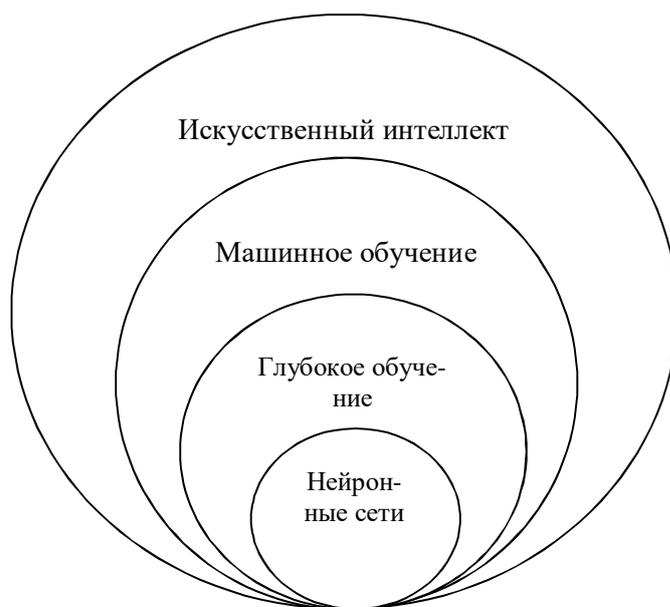


Рисунок 1 – Структура искусственного интеллекта
Источник: составлено на основе [3]

К цифровым технологиям устойчивого развития организаций следует отнести и пятое

поколение мобильной связи (5G), способное обеспечивать условия для создания бесперебойного процесса цифровой трансформации, которая в ближайшем будущем объединит все сверх-технологии в единую систему, где управление будет осуществляться с помощью искусственного интеллекта [4].

Для отображения перспективной направленности применения искусственного интеллекта следует рассмотреть его структуру (рис. 1).

Выделим возможности цифровых технологий в стратегическом прогнозировании:

– искусственный интеллект – при помощи непрерывного интеллектуального анализа занимается обработкой массивов данных с целью выявить закономерности; учитывает значительное число факторов при проведении факторного анализа; анализирует метаданные относительно платформы или экосистемы; анализирует рыночные тенденции и бенчмаркинг, формирует новые концептуальные идеи;

– визуально-интуитивное извлечение полезной информации – при помощи программного обеспечения для виртуального моделирования дает возможность отследить динамику параметров благодаря построению динамической визуализации экономической модели во взаимодействии с конкретными факторами и прочими моделями;

– когнитивные технологии, способом реализации которых является интерфейс «мозг-компьютер». Данная цифровая технология дает возможность разработать принципы и методологию анализа возможных проблемных ситуаций, вырабатывая аналитический сценарий их развития; осуществляет «предписательный анализ», который прогнозирует поведение субъектов;

– криптография – реализуется посредством методов обеспечения конфиденциальности и защиты данных, предполагающих криптографический алгоритм или технологию ячеистой сети. При стратегическом прогнозировании криптография дает возможность перейти к цифровому соглашению и смартизированному контракту и обеспечивает значимость семантически связанных данных.

Учитывая вышеизложенное, отметим, что на сегодняшний день существует необходимость развития стратегического прогнозирования на базе цифровых и информационных технологических приемов. Данный факт обуславливается увеличением объема информации, трудностями, вызванными алгоритмами расчета и трактовки результатов, высоким уровнем качества и точности прогнозов.

Значительную роль в достижении необходимого уровня качества прогноза устойчивого развития предприятия обеспечивает исходная информация, используемая для выявления будущих состояний исследуемого объекта. Обработка исходной информации для формирования прогнозной модели, как правило, осуществляется с применением методов экономико-математического моделирования, в результате чего представляется возможным выявить основные факторы, определяющие функционирование предприятия за анализируемый период. При этом экономико-математические методы прогнозирования не стоит применять только в качестве инструментария обработки динамического ряда. Их следует определять как часть процесса управления, обеспечивающая принятие эффективных управленческих решений, направленных на обеспечение развития, и, как следствие, способствующая повышению уровня конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Ляшук А. В. Стратегическое планирование на предприятии в рамках цифровой экономики / А. В. Ляшук, М. В. Тихонов // Известия СПбГЭУ, 2018, № 4 (112). – С. 8-12.
2. Маленков, Ю. А. Возможности применения цифровых технологий в стратегическом планировании и прогнозировании устойчивого развития организаций / Ю. А. Маленков, А. Э. Давыдова // Молодой ученый. – 2021. – № 14(356). – С. 84-89.
3. Осипов Ю. М. «Искусственный интеллект», большие данные как институты экономики нового технологического поколения / Ю. М. Осипов, Т. Н. Юдина, Е. В. Купчишина // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2020. - № 4. – С. 27-46.

4. Саркенов М. Б. Влияние развития пандемии COVID-19 на IT-технологии в мире / М. Б. Саркенов, В. Н. Головачева. – 2020, № 4. – С. 180-184.

5. Себбаггала Т. М. Перспективы использования больших данных в цифровой экономике России / Т. М. Себбаггала, А. А. Зайцев // Устойчивое развитие цифровой экономики, промышленности и инновационных систем. – 2020. – С. 89-92.

6. Околышев Д. А., Сираждинов Р. Ж. Проблемы использования искусственного интеллекта в современной экономике // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Материалы 1-й Международной научно-практической конференции. Вып. 1. — М.: Издательский дом ГУУ, 2017. — С. 201–206.

7. Опенков М.Ю., Варакин В.С. Искусственный интеллект как экономическая категория // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. — 2018. — № 1. — С. 73–83.

8. Штофер, Г. А. Подходы к определению сущности стратегического развития предприятия / Г. А. Штофер, В. И. Кацилло // Тенденции развития современной экономики предприятий и организаций : сборник научных трудов VIII Региональной научно-практической конференции, Симферополь, 01 февраля 2023 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2023. – С. 23-25.

УДК 334.012.6

АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Буркальцева Д.Д., д.э.н, доцент, директор Юго-Восточной академии (филиал), профессор кафедры финансов и кредита Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь

Польская С.И., к.э.н., ассистент кафедры информатики Физико-технический институт ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь

Гук О.А., к.филос.н., доцент, доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и издательского дела Института медиакоммуникаций, медиатехнологий и дизайна ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь

Аннотация. В публикации проведен анализ предпринимательства муниципального образования Черноморский район по виду деятельности, по размеру юридических лиц, по правовой форме. А также проанализированы меры государственной поддержки в целях создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства на территории района, взаимодействия органов местного самоуправления с субъектами малого и среднего предпринимательства, стимулирования развития предпринимательской деятельности на территории района.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, юридические лица, организации, индивидуальное предпринимательство.

Предпринимательство рассматривается администрацией Черноморского района как одно из основных направлений социально-экономического развития территории.

На территории района осуществляют предпринимательскую деятельность 1333 субъекта малого и среднего предпринимательства, из них 1104 индивидуальных предпринимателей и 229 юридических лиц.

Малый и средний бизнес в Черноморском районе занимает такие сегменты экономики, как торговля, сельскохозяйственное производство, общественное питание, бытовые, туристические услуги [1]. Основной сферой деятельности малого и среднего предпринимательства муниципального образования является сфера торговли.

С целью обеспечения населения района продовольственными товарами в необходимых для потребителей объемах, расширения товарного ассортимента, сдерживания роста цен на социально-значимые продукты питания на территории района на постоянной основе функционируют ярмарочные площадки, утвержденные администрациями сельских поселений (Красноярское, Черноморское, Далековское, Кировское, Медведевское, Краснополянское,

Новоивановское, Межводненское сельские поселения) [2].

В целях недопущения необоснованного роста цен на социально значимые продукты питания первой необходимости администрацией Черноморского района Республики Крым заключено 16 Меморандумов о взаимопонимании с предприятиями розничной торговли, расположенными на территории Черноморского района.

В таблице 1 представлен вид деятельности юридических лиц муниципального образования Черноморский район Республики Крым за 2020 г., где, в первую очередь, характеризует: операции с недвижимостью, розничную торговлю, органы государственного управления, общественные организации, сельское хозяйство.

Таблица 1 – Вид деятельности юридических лиц муниципального образования Черноморский район Республики Крым за 2017 – 2020 гг., в %

Организации	2017	2018	2019	2020
Все	397	390	391	392
Коммерческие	240	238	242	242
Общества с ограниченной ответственностью	223	224	228	228
Крестьянские (фермерские) хозяйства	9	6	6	6
Муниципальные унитарные предприятия	3	3	3	3
Непубличные акционерные общества	2	2	3	3
Производственные кооперативы (кроме сельскохозяйственных производственных кооперативов)	1	1	1	1
Сельскохозяйственные производственные кооперативы	1	1	1	1
Прочие	1	1	0	0
Не коммерческие	157	152	149	150
Муниципальные казенные учреждения	46	46	46	46
Муниципальные бюджетные учреждения	28	28	28	28
Религиозные организации	15	15	15	16
Общественные организации	15	15	13	13
Товарищества собственников недвижимости	8	7	8	7
Государственные бюджетные учреждения субъектов Российской Федерации	7	6	6	6
Прочие	38	35	33	34

Источник: [3].

Таблица 2 – Размер юридических лиц муниципального образования Черноморский район Республики Крым за 2017 – 2020 гг., единиц

Организации	2017	2018	2019	2020
Малые предприятия	3	3	3	3
Микропредприятия	130	139	151	153

Источник: [3].

По размерам юридических лиц муниципального образования Черноморский район Республики Крым за 2020 г. в основном преобладают микропредприятия (таблица 2). Критерии микропредприятия – годовой доход до 120 млн рублей и среднесписочная численность сотрудников до 15 человек. Критерии малого предприятия – годовой доход от 120 до 800 млн рублей и среднесписочная численность сотрудников от 15 до 100 человек.

Малых предприятий насчитывается всего 3, а средних – нет. Основная же масса субъектов малого и среднего бизнеса приходится именно на микробизнес (153).

В правовой форме ИП в районе представлены 915 индивидуальных предпринимателей в 2020 году в противовес фермерским хозяйствам – 88 (таблица 3).

Таблица 3 – Правовая форма ИП муниципального образования Черноморский район Республики Крым за 2017 – 2020 гг., единиц

Организации	2017	2018	2019	2020
Все	926	999	1 017	1 003
Индивидуальные предприниматели	873	928	934	915
Главы крестьянских (фермерских) хозяйств	53	71	83	88

Источник: [3].

В индивидуальном предпринимательстве преобладает вид деятельности: розничная торговля, сельское хозяйство (таблица 4).

Таблица 4 – Вид деятельности ИП муниципального образования Черноморский район Республики Крым за 2017 – 2020 гг., в %

Организации	2017	2018	2019	2020
Все	926	999	1 017	1 003
Розничная торговля	471	492	472	448
Сельское хозяйство и охота	75	90	103	110
Рестораны, кафе	30	34	34	38
Прочие персональные услуги	45	47	57	50
Операции с недвижимостью	27	29	31	32
Строительные работы специализированные	21	23	26	27
Торговля и ремонт автотранспорта и мотоциклов	36	35	35	31
Гостиницы, пансионаты	24	25	27	27
Транспорт сухопутный и трубопроводный	30	27	25	27
Оптовая торговля	17	21	19	20
Ремонт компьютеров и бытовой техники	21	27	22	21
Спорт, отдых	11	11	12	15
Право и бухгалтерский учет	10	10	12	14
Рыболовство и рыбоводство	15	13	15	12
Образование	2	7	8	11
Научно-техническая деятельность	9	9	9	9
Строительство зданий	4	6	10	12
Аренда и лизинг	1	1	3	5
Архитектура, проектирование	6	5	9	8
Производство пищевых продуктов	5	5	5	7
Прочие	66	82	83	79

Источник: [3]

Предпринимательство рассматривается администрацией Черноморского района, как одно из основных направлений социально-экономического развития территории.

Основной сферой деятельности малого и среднего предпринимательства муниципального образования остается непромышленная сфера. Анализ количества функционирующих предприятий в предпринимательском секторе муниципального образования Черноморский район Республики Крым по видам экономической деятельности свидетельствует, что

наибольшая их доля приходится на сферу торговли.

В целях создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства на территории района реализуется муниципальная программа. Программа предусматривает консультационную и имущественную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, физических лиц, не являющиеся индивидуальными предпринимателями и применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», а также финансовую поддержку граждан, впервые зарегистрированных в качестве самозанятых [4].

С целью взаимодействия органов местного самоуправления с субъектами малого и среднего предпринимательства создан Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования Черноморский район Республики Крым [5]. Для субъектов малого и среднего предпринимательства также проводятся семинары, круглые столы, встречи, совещания с участием Фонда поддержки предпринимательства Крыма, контрольно-надзорными органами и другими организациями по актуальным вопросам.

С целью стимулирования развития предпринимательской деятельности на территории района разработаны и утверждены постановления администрации Черноморского района Республики Крым:

- от 23.08.2021 г. № 852 «Об утверждении Порядка предоставления грантов в форме субсидий гражданам, впервые зарегистрированным в качестве самозанятых на территории муниципального образования Черноморский район Республики Крым»;

- от 23.08.2021 г. № 851 «О поддержке физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями и применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» на территории муниципального образования Черноморский район Республики Крым».

В соответствии с частью 4 статьи 18 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» проведен ряд мероприятий по вопросу оказания имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства.

Постановлением администрации Черноморского района Республики Крым от 24.12.2019 г. № 1506 утверждена муниципальная программа «Об утверждении муниципальной программы «Развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования Черноморский район Республики Крым».

Порядок формирования, ведения, ежегодного дополнения и опубликования перечня муниципального имущества муниципального образования Черноморский район Республики Крым предназначенного для предоставления во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, утвержден решением 9 (внеочередного) заседания Черноморского районного совета 2 созыва от 12 декабря 2019 года № 92.

Постановлением администрации Черноморского района Республики Крым от 05.11.2019 года № 1213 «Об утверждении Перечня муниципального имущества муниципального образования Черноморский район Республики Крым, предназначенного для предоставления во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» утвержден перечень. Согласно перечню определено 7 объектов недвижимости, в целях дальнейшего предоставления муниципального имущества во владение и в пользование на долгосрочной основе субъектам малого и среднего предпринимательства и реализации полномочий органов местного самоуправления по вопросам развития малого и среднего предпринимательства.

Решением 29 (внеочередного) заседания Черноморского района Республики Крым 2 созыва от 24.12.2020 года № 412 «О внесении изменений в решение 9 (внеочередного) заседания Черноморского районного совета Республики Крым 2 созыва от 12 декабря 2019 года № 92

«Об утверждении Порядка формирования, ведения, ежегодного дополнения и опубликования перечня муниципального имущества муниципального образования Черноморский район Республики Крым предназначенного для предоставления во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» были внесены изменения, в части дополнения абзацем вторым следующего содержания: «Имущество, включенное в Перечень может быть предоставлено физическим лицам (лицу), не являющимся индивидуальными предпринимателями и применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» на основании их обращений, в порядке и на условиях, которые установлены частями 2–6 статьи 14 Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Нормативные правовые акты в сфере имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства также утверждены всеми администрациями сельских поселений Черноморского района Республики Крым.

Устойчивому развитию бизнеса способствуют организации инфраструктуры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

В Черноморском районе функционирует представительство Фонда поддержки предпринимательства Республики Крым.

Развитие малого и среднего предпринимательства способствует ускорению социально-экономического развития района, обеспечению приемлемого уровня и качества жизни населения, снижению показателей бедности и безработицы [6].

Литература

1. Буркальцева, Д. Д. Развитие рекреационного потенциала и сферы услуг Черноморского муниципального района Республики Крым / Д. Д. Буркальцева, Л. В. Польская, С. И. Польская // Тенденции развития современной экономики предприятий и организаций : сборник научных трудов VIII Региональной научно-практической конференции, Симферополь, 01 февраля 2023 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2023. – С. 181-184.

2. Буркальцева, Д. Д. Цифровая трансформация предпринимательских сетей рекреационной сферы, как креативная составляющая / Д. Д. Буркальцева, С. И. Польская // Проблемы информационной безопасности социально-экономических систем : VIII Всероссийская с международным участием научно-практическая конференция, Симферополь - Гурзуф, 17–19 февраля 2022 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2022. – С. 13-14.

3. Компании Черноморского Республики Крым – статистика организаций, каталог и рейтинг топ компаний. Полная информация о предприятиях Черноморского (Республика Крым) по отраслям на СПАРК-Интерфакс (spark-interfax.ru) [Официальный сайт]. – URL: <https://spark-interfax.ru/statistics/city/35256000000> (дата обращения 10.03.2023).

4. Муниципальная программа «Развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, физических лиц, не являющиеся индивидуальными предпринимателями и применяющие специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» на территории муниципального образования Черноморский район Республики Крым», утвержденная постановлением администрации Черноморского района Республики Крым от 24.12.2019 года № 1506 (в редакции постановления от 03.12.2021 года № 1163).

5. Польская, С. И. Формы предпринимательских сетей / С. И. Польская // Путеводитель предпринимателя. – 2022. – Т. 15, № 1. – С. 52-59.

6. Проект стратегии социально-экономического развития муниципального образования Черноморский район Республики Крым до 2030 года [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://chero.rk.gov.ru/uploads/txteditor/chero/attachments/d4/1d/8c/d98f00b204e9800998ecf8427e/phpRE3ROM_1.pdf (дата обращения 10.03.2023).

УДК 001.895:311

СТАТИСТИКА ИННОВАЦИЙ*Ваниева Э.А., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита;**Абдураманова А.Н., студент**ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация: В работе рассмотрена статистика инноваций. Определена цель, предмет, основные задачи статистики инноваций. Рассмотрены виды статистических инноваций.

Ключевые слова: инновация, статистика, показатель, деятельность, исследования.

Целью статистики инноваций является отражение процесса создания, внедрения и распространения новых или улучшенных продуктов, услуг, технологических процессов на рынке и его влияния на экономическое и социальное развитие страны.

Предмет статистики инноваций: разработка определений и классификации, системы соответствующих показателей и методологии их расчета.

Основные задачи статистики инноваций включают в себя: изучение целей и источников информации для инноваций, форм внутреннего и внешнего технологического обмена; оценку текущих и капитальных затрат на инновации по их видам и источникам финансирования, объема инновационной продукции, факторов, способствующих инновациям или препятствующих им; анализ влияния инноваций на результаты деятельности компаний различных форм собственности [1].

Инновация — это вид деятельности, который связан с преобразованием идей в технологически новые либо улучшенные продукты или услуги, представленные на рынке, в новые или улучшенные технологические процессы либо методы производства услуг, используемые в практической деятельности. Инновационная деятельность включает в себя целый спектр научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям. Научные исследования и разработки являются не только источником новых идей, но и могут осуществляться на различных этапах инновационного процесса, являясь средством решения проблем, потенциально возможных на любом его этапе. [3]

Технологические инновации — это конечный результат инновационной деятельности, который выражен в виде нового или улучшенного продукта или услуги, представленных на рынке, нового или улучшенного технологического процесса или способа производства услуг, применяемых на практике. Изобретение и модификация нового поведения при использовании инструментов является сутью технологических инноваций. В промышленности и секторе услуг существует два типа технологических инноваций: продуктовые, а также процессные.

Маркетинговые инновации — это не только внедрение новых технологий, но и реализация новых эффективных идей. Инновации необходимы, поскольку они помогают улучшить ваш продукт или услугу. Благодаря инновациям вы можете выйти на новые рынки и увеличить продажи и выручку.

Инновации могут быть представлены в различных формах и влиять на различные сферы бизнеса. Вы можете внедрять новые технологии или идеи на практике, чтобы ваша компания могла выделиться на фоне конкурентов [5].

Организационные инновации — это процесс получения и использования новых идей для удовлетворения заинтересованных сторон организации. Это преобразование новых знаний в новые продукты и услуги. Термин «организационные инновации» охватывает широкий спектр инноваций; например, это может означать инновации в практике управления, инновации в административных процессах или инновации в формальной организационной структуре.

Экологические инновации влияют на повышение экологической безопасности, улучшению или предотвращению негативного воздействия на окружающую среду.

Технологические инновации считаются внедренными, если инновационные продукты и услуги выводятся на рынки сбыта. Новые производственные процессы, маркетинговые или

организационные методы считаются внедренными, когда они применяются в практической деятельности компании.

Процессные и маркетинговые инновации отличаются тем, что процессные инновации связаны с улучшением методов производства, которые нацелены на снижение расходов на единицу продукции либо повышение качества, а маркетинговые инновации сосредоточены на увеличении продаж либо изменении цен на продукцию.

Затраты на инновации — это фактические денежные затраты, которые связаны с осуществлением разных видов инновационной деятельности, которая осуществляется в масштабе предприятия. В своем составе статистические данные учитывают текущие и капитальные затраты. [5]

Текущие расходы, которые осуществляются в основном за счет себестоимости продукции (работ, услуг), включают расходы на оплату персонала, занятого разработкой и внедрением инноваций, отчисления по единому социальному налогу и другие расходы, не связанные с капитальными затратами (закупка сырья, материалы, оборудование, необходимые для обеспечения инноваций).

Капитальные вложения — это приобретение компанией физических активов для использования в достижении ее долгосрочных бизнес-целей и задач. Недвижимость, производственные предприятия и оборудование входят в число активов, приобретаемых в качестве капитальных вложений.

Используемый капитал может поступать из самых разных источников, от традиционных банковских кредитов до сделок с венчурным капиталом.

Затраты на исследования и разработки представляют собой фактические затраты на исследования и разработки, выраженные в денежной форме. В основном в статистике уделяется внимание учету внутренних расходов на исследования и разработки, выполненные собственными силами отчитывающейся компании в течение отчетного года, независимо от источника финансирования. На их основе можно приобрести агрегированную оценку расходов на исследования и разработки в регионе, научном секторе и стране в целом, исключив при этом опасность пересчета затрат в части, выполняемой сторонними компаниями по контрактам. В качестве части внутренних расходов рассматриваются текущие расходы и капитальные расходы на исследования и разработки.

Внутренние текущие расходы на исследования и разработки распределены по видам работ, а также по видам продуктов и услуг на основе критерия эффективности исследований и разработок для использования в конкретных видах экономической деятельности. [4]

Дополнительно к внутренним расходам статистика учитывает внешние расходы — стоимость исследований и разработок, выполняемых сторонними компаниями по контрактам с отчитывающейся организацией.

Обобщающими статистическими показателями масштабов научных исследований в стране являются валовые внутренние затраты на их проведение на национальной территории в течение отчетного года в абсолютном выражении и в процентах от валового внутреннего продукта.

Важным объектом изучения в статистике инноваций является технологический обмен, который охватывает операции по приобретению и передаче научно-технических знаний и опыта для предоставления научно-технических услуг, использования технологических процессов, производства продукции как на внедоговорной основе, так и на условиях, о определенных контрактом заключенный между сторонами.

Статистика изучает количественные и качественные показатели патентной активности, коммерциализации в рамках категорий объектов соглашений при экспорте и импорте технологий. Статистика использует абсолютные и относительные показатели патентной активности. [2]

Более значимые абсолютные показатели включают в себя: количество патентных заявок, поданных национальными и иностранными заявителями в стране; национальными заявителями за рубежом; количество патентов, выданных национальным и иностранным заявителям

в стране, а также национальным заявителям за рубежом, и, кроме того, количество зарегистрированных активных патентов в стране и за рубежом.

Относительные показатели включают:

- коэффициент изобретательской активности, который определяется, как количество патентных заявок на изобретения, поданных отечественными заявителями в патентное ведомство страны, на 10 тыс. человек населения;
- коэффициент самодостаточности - отношение числа патентных заявок на изобретения, которые подали отечественные заявители внутри страны, к общему количеству патентных заявок, которые подали в патентное ведомство страны;
- коэффициент технологической зависимости — отношение числа патентных заявок, которые подали иностранные заявители в национальное патентное ведомство, к количеству внутренних патентных заявок, поданных отечественными заявителями;
- коэффициент распределения – это отношение количества числа патентных заявок, поданных отечественными заявителями за рубежом, и числа внутренних заявок на изобретения, которые подали отечественные заявители в национальное патентное ведомство в предыдущем году [2].

Дополнительно к этим показателям в статистике используются относительные показатели для оценки эффективности научной и научно-технической деятельности, которые показывают соотношение результатов научных исследований, разработок и ресурсов, необходимых для их достижения, взаимосвязь между наукой и техникой, а также глобальные конкурентные преимущества в этой области.

Литература

1. Богданова, Е. Л. Статистика инноваций и интеллектуальной собственности : учебно-методическое пособие / Е. Л. Богданова, Т. Г. Максимова, И. Н. Попова. – Санкт-Петербург : НИУ ИТМО, 2018. – 108с.
2. Лукьяненко, И. С. Статистика : учебное пособие для вузов / И. С. Лукьяненко, Т. К. Ивашковская. — 3-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Лань, 2022. – 200 с.
3. Храмцова, Н. А. Инновационная экономика : учебное пособие / Н. А. Храмцова. — Омск : СибАДИ, 2019. – 67 с.
4. Чернякевич, Л. М. Социально-экономическое развитие предприятий, отраслей, регионов: механизмы, методы, индикаторы : монография / Л. М. Чернякевич, Л. В. Смоленниковой. – Йошкар-Ола : ПГТУ, 2020. – 314 с.
5. Щербаков, В. Н. Инвестиции и инновации : учебник / В. Н. Щербаков, К. В. Балдин, А. В. Дубровский ; под редакцией В. Н. Щербакова. – 4-е изд., испр. – Москва : Дашков и К, 2022. – 658 с.
6. Штофер, Г. А. Определение инновационной активности предприятий России при прогнозировании стратегических изменений / Г. А. Штофер, А. А. Гайсарова, А. О. Юдина // Экономика строительства и природопользования. – 2021. – № 3(80). – С. 88-95. – DOI 10.37279/2519-4453-2021-3-88-95.

УДК 334.01

ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ванюшина Е.В., студент;

Дементьев М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассматриваются актуальность, проблемы и существующие подходы к формированию подходов экономической безопасности предприятия. Выявлены проблемы экономической безопасности предприятия и найти способ их решения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, риск, конкуренция.

Национальная безопасность зависит от эффективности системы экономической безопасности предприятий и достигается за счет безопасности всех подсистем, составляющих социально-экономическую систему государства. Экономическая безопасность предприятия является одной из самых важных, основой которой является способность предприятий противостоять современным вызовам и угрозам, обусловленным как внешними, так и внутренними факторами.

Успех этих процессов зависит от реализации следующих направлений:

- 1) переход к новой модели развития;
- 2) сохранение, поддержание, развитие и эффективное использование научно-технического потенциала;
- 3) совершенствование процессов управления промышленным комплексом.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности можно охарактеризовать в качестве стратегического направления в деятельности как отдельного предприятия, так и государства в целом.

Говоря об экономической безопасности предприятия, необходимо уяснить: каковы же существенные угрозы экономической безопасности предприятия.

На основе анализа внешней и внутренней среды судостроительного завода «Залив», можно выделить следующие существенные угрозы экономической безопасности:

- 1) недобросовестные действия конкурентов;
- 2) угрозы, связанные с ужесточением валютного регулирования, налогового законодательства;
- 3) угроза нарушения технологического цикла на предприятии;
- 4) недобросовестность поставщиков сырья, срыв сроков поставки;
- 5) валютные угрозы;
- 6) процентные угрозы;
- 7) инфляционные угрозы;
- 8) стратегические угрозы;
- 9) снижение реальных доходов населения;
- 10) сокращение кадрового потенциала;
- 11) отраслевые угрозы;
- 12) угроза потери деловой репутации.

Для построения карты рисков судостроительного завода «Залив» применен категориальный подход к анализу выявленных угроз, используются словесные измерители.

Таблица 1 - Итоговая качественная оценка угроз для АО Судостроительный завод «Залив»

Угроза	Последствия (описания)	Вероятность возникновения	Влияние
Недобросовестные действия конкурентов	Возможность использования зарегистрированных товарных знаков конкурентами, потеря доля рынка и части потребителей	Низкая	Низкое
Ужесточение валютного регулирования, налогового законодательства, правил таможенного контроля и по-	Рост пошлин на ввозимое сырье и импортируемые комплектующие, введение жесткого ценового регулирования, налоговой нагрузки на предприятие	Высокая	Высокое
Нарушение технологического цикла на предприятии	Ущерб на уровне предприятия, невыполнение производственных планов предприятия нарушение работы отраслевой кооперации	Средняя	Высокое

Продолжение таблицы 1

Угроза	Последствия (описания)	Вероятность возникновения	Влияние
Недобросовестность поставщиков сырья и срыв сроков поставки	Рост убытков от приобретения некачественного сырья; снижение качества продукции, нарушение предприятием сроков поставки готовой продукции, потеря деловой репутации	Высокая	Очень высокое
Валютные	Увеличение расходов на приобретение импортного сырья и оборудования	Высокая	Высокое
Процентные	Увеличение себестоимости продукции; уменьшение свободных денежных средств, риск потери ликвидности	Средняя	Среднее
Инфляционные	Опережающий рост цен на факторы производства; отсутствие возможности оперативно и в полном объеме увеличить цену производимой продукции	Высокая	Высокое
Стратегические	Ошибки в маркетинговой деятельности или в прогнозировании; неверная организационная структура; неверная оценка стратегического потенциала	Средняя	Низкое
Снижение реальных доходов населения	Снижение спроса и выручки	Низкая	Низкое
Сокращение кадрового потенциала	Утечка конфиденциальной информации, утрата информационных ресурсов	Низкая	Среднее
Отраслевые	Снижение доходности общества и снижение его инвестиционной привлекательности	Высокая	Высокое
Репутационные	Выпуск некачественной продукции, потеря лояльности потребителей	Низкая	Среднее

Анализ внешней и внутренней среды предприятия позволил выявить ряд конкурентных преимуществ, а также те аспекты деятельности, по которым предприятие уступает конкурентам.

Наиболее опасной угрозой для деятельности предприятия с нашей точки зрения является недобросовестность поставщиков сырья, поскольку некачественные комплектующие приводят на стадии производства к выбраковке продукции и возникновению убытков, а также негативно может отразиться на репутации компании.

Мы предлагаем следующие мероприятия по минимизации рисков судостроительного завода «Залив»:

1. Недобросовестные действия конкурентов - ужесточение контроля качества поставляемого сырья.
2. Ужесточение валютного регулирования, налогового законодательства, правил таможенного контроля и пошлин - поддержка стабильного финансового положения, чтобы быть платежеспособным в случае появления непредвиденных дополнительных расходов.
3. Нарушение технологического цикла предприятия - постоянное повышение

квалификации сотрудников, контроль за соблюдением правил эксплуатации оборудования и технологией производства, своевременное проведение осмотров и плановых ремонтов оборудования.

4. Недобросовестность поставщиков сырья - совершенствование процесса контроля качества продукции, проверки качества сырья, мониторинг рынка сырья, поиск и выбора наиболее выгодных предложений на сырьевом рынке.

5. Валютные - оптимизация издержек, реструктуризация обязательств.

6. Процентные - сокращение кредиторской задолженности и увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности, оптимизация структуры капитала.

7. Инфляционные - увеличение доли продаж продукции с высокой добавленной стоимостью, учет темпов инфляции в формировании денежных потоков.

8. Стратегические риски - общий контроль функционирования системы управления рисками предприятия, контроль обязательности исполнения принятых вышестоящим органом решений нижестоящими подразделениями, мониторинг изменений законодательства РФ.

9. Снижение реальных доходов населения - поиск способов снижения издержек производства и цен производимой продукции, поиск новых рынков сбыта.

10. Сокращение кадрового потенциала - оценка, мониторинг и совершенствование кадровой составляющей экономической безопасности, реализация комплекса мероприятий, направленных на повышение лояльности сотрудников к компании.

11. Отраслевые - оценка емкости рынка и тенденций его развития, укрепление внешнеторговых отношений, пресечение недобросовестной конкуренции, поддержание и развитие бренда компании;

12. Репутационные - поддержка репутации производителя качественной продукцией.

Таким образом, для реализации предложенных мер необходимы службы экономической безопасности с обязательным выполнением функций бизнес-аналитики. Она помогает избежать непредвиденных угроз в виде потери средств, необоснованных расходов, недобросовестных конкурентов, потери клиентов и других проблем.

Литература

1. Абдурахманов М.И., Баришполец В.А., Манилов В.Л., Пирумов В.С. Основы национальной безопасности России. - М.: Друза, 2013.- 344 с.

2. Авдийский, В. И. Экономическая безопасность как системообразующий фактор устойчивости сложных социально-экономических систем / В. И. Авдийский, В. М. Безденежных // Безопасность бизнеса. – 2014. – № 1. – С. 2-5.

3. Барнгольц, С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие/ С.Б Барнгольц., М.В Мельник. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 240с.

4. Безуглова М.А. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности России // Тенденции и перспективы инновационного развития правовых, социально-экономических и управленческих исследований: материалы международной научно-практической конференции СЗФ МГЭИ. - М.: МГЭИ, 2014. - 17-26 с.

5. Бендиков, М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 19-29.

6. Гайсарова, А. А. О некоторых принципах менеджмента информационной безопасности современного предприятия / А. А. Гайсарова, Г. А. Штофер, С. Д. Кунгурцева // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства : сборник научных трудов, Симферополь, 10 апреля 2020 года. Том Выпуск 6. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2020. – С. 228-230.

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ESG-СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ESG-ФИНАНСИРОВАНИЯ

Варламова М.П.

Санкт-Петербургский государственный университет

Воробьев И.Т., студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация. В данной статье рассмотрены тенденции устойчивого развития российских компаний в условиях санкций, раскрыты причины актуальности и важности ESG-повестки в текущих условиях.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ESG, климатическая повестка, санкции.

Постановка проблемы. Сегодня ESG-повестка стала важным фактором успешности функционирования и развития предприятия в долгосрочной перспективе. Как показывает статистика в 2020 году на американском рынке 88% публичных компаний, 79% венчурных и 67% частных организаций внедрили инициативы ESG [7]. Кроме того, почти каждая пятая компания малого и среднего бизнеса (18,5%) использует стандарты ESG. Это свидетельствует об осознанном подходе предприятий к созданию положительной репутации на мировом рынке, а также формированию к ним лояльности со стороны клиентов, контрагентов. Соответственно это обязывает предприятия предъявлять высокие требования к своим поставщикам.

Актуальность исследования обоснована тем, что в условиях введения экономических барьеров (внешних шоков) российский бизнес столкнулся со сложностями осуществления ESG-стратегий. Наблюдается смещение приоритетов стратегий развития в ESG-повестке. Теперь компании всё больше сосредотачиваются на социальных аспектах, таких как сохранение занятости, переквалификация сотрудников, а также на управленческих аспектах, таких как изменение механизма управления организацией из-за смены топ менеджмента, изменение качества раскрытия финансовой информации. Экологические инициативы же уходят на второй план, дальнейшая их реализация остаётся под вопросом. В связи с этим перед российским бизнесом возникает дилемма о дальнейшей целесообразности использования ESG-стратегий. Отказ от ESG-стандартов может привести к сокращению потенциальных новых иностранных инвесторов. Что, несомненно, в будущем отразится негативным образом на экономическом росте и конкурентоспособности российской экономики.

Теоретико-методологической основой написания исследовательской работы стали научные работы в области устойчивого развития, зеленой экономики, глобальных климатических вызовов. В частности, были использованы и изучены труды следующих учёных: Зуга Е. И., Овечкин Д. В., Пахомова, Н. В. и другие.

Цель статьи – выделить ряд проблем, с которыми сталкиваются компании при осуществлении ESG-стратегий в условиях санкций, а также обосновать необходимость повестки устойчивого развития в текущей действительности.

Изложение основного материала исследования. В рамках работы авторы обозначили ряд проблем предприятий при осуществлении ESG-повестки. Были рассмотрены причины смягчения экологических требований для бизнеса, а также исследованы возможные последствия для российской экономики в результате снижения ESG-стандартов. Прежде всего были изучены проблемы в цепочках поставок технологий и продукции для экологически безопасного производства, затронуты вопросы сокращения инвестиций в ESG-проекты. Также были исследованы трудности в интеграции зарубежных методов, систем решения климатических вызовов.

В подтверждении актуальности и важности ESG-повестки в текущих условиях авторы приводят ряд доказательств. Например, со стороны российских компаний наблюдается рост интереса к выходу на Тихоокеанский и Южно-Азиатский рынок. Так в Азии гонконгская биржа является перспективной платформой для привлечения иностранных инвесторов и создания положительной репутации на новом рынке. Хотелось бы отметить, что Гонконг

является одним из ведущих и быстроразвивающихся рынков, связанных с зеленым и устойчивым финансированием. Одним из важных инструментов для компаний, которые планируют выйти на гонконгскую биржу (HKEX) - является нефинансовая отчетность. HKEX требует от предприятий, которые хотят стать публичными, предоставлять не только финансовую отчетность, но и отчетность по социальной ответственности (CSR) и устойчивому развитию (SD). Это связано с тем, что гонконгские инвесторы все больше ориентируются на компании, которые соответствуют мировым экологическими, социальными и управленческим стандартам. Организации, которые могут предоставить полную и четкую нефинансовую отчетность, могут привлечь больше инвесторов и получить лучшие условия для размещения своих акций.

Помимо этого, ESG-повестка заняла особое место в портфельной теории. Портфельная теория, учитывающая ESG-факторы, представляет собой подход к инвестированию, который учитывает не только финансовые показатели, но и социальные, экологические и управленческие аспекты компаний. Этот подход основан на предположении, что компании, которые эффективно управляют ESG-факторами, более стабильны и прибыльны в долгосрочной перспективе.

В результате анализа литературы, посвященной определению и оценке ESG-рисков в рамках формирования инвестиционного портфеля было установлено, что существует несколько подходов учета ESG-критериев. Первый и самый распространенный из них предполагает интеграцию ESG-критериев в процесс анализа компаний. То есть при составлении портфеля, учитывающего ESG-факторы, инвесторы выбирают компании, которые проявляют лучшие показатели по социальной ответственности, экологической безопасности и эффективному управлению. Для этого могут использоваться различные инструменты анализа, такие как рейтинги ESG-агентств, анализ отчетов организаций, ранговый подход к оценке, оценка действий по минимизации рисков и другие методы.

Второй подход подразумевает под собой учёт ESG-рисков в математических моделях при составлении оптимального портфеля. Хотелось бы сразу отметить, что большинство исследований на эту тему несомненно отмечают влияние ESG-повестки на капитализацию компании, но не предлагают практического решения данной проблемы. Так, например, Эмирхан Ильхан [2] пишет о необходимости учёта нефинансовых рисков, но при этом не указывает диапазон фактора ценности. Однако согласно эмпирическим исследованиям Дж. Хуа Фань [3], Дж. Бендера [1] ESG-рейтинг можно внедрить в методику расчёта премии за импульс и норму прибыли. Именно поэтому такие модели как CAPM, Black-Litterman, Fama-French инвесторы могут использовать для создания оптимального портфеля инвестиций с учётом ESG-факторов.

Несомненно, в текущей действительности для российского бизнеса выход на азиатский рынок является важным, а иногда и жизненно необходимым направлением. В странах Тихоокеанского региона все больше компаний внедряют принципы устойчивого развития в свою деятельность, что свидетельствует о росте интереса к зеленому финансированию. Именно поэтому внедренная в бизнес ESG-повестка станет конкурентным преимуществом при сотрудничестве с азиатскими компаниями. Так авторами было проведено статистическое исследование влияния ESG-повестки на волатильность акции в условиях нестабильной экономики и проанализирована доля раскрытой информации в отчётах, связанных с ESG, у наиболее энергоёмких отраслей в Китае.

Выводы. Таким образом, ESG-повестка позволяет российским компаниям быть конкурентоспособными на Тихоокеанском и Южно-Азиатском рынке. Предприятия, внедрившие ESG в структуру деятельности компании, являются более привлекательными для инвесторов и контрагентов. У такого бизнеса больше шансов привлечь дополнительные инвестиции, так как данные организации прозрачны и предсказуемы.

Литература

1. Bender J Thematic indexing, meet smart beta! Merging ESG into factor portfolios / J. Bender, X. Sun, T. Wang // The Journal of Index Investing. – 2017. – Vol. 8. – No. 3. – P. 89-101.
2. Ilhan, Emirhan and Sautner, Zacharias and Vilkov, Grigory, Carbon Tail Risk (June 12, 2020). The Review of Financial Studies, 2021, 34(3), 777-799.

3. Hua Fan J. Sustainable factor investing: Where doing well meets doing good / J. Hua Fan, L. Michalski // International Review of Economics & Finance. – 2020. – Vol. 70. – P. 230-256
4. Ветрова, М. А., Варламова М. П. Осуществление ESG-стратегий в условиях санкций: опыт Ирана и рекомендации для России / М. А. Ветрова, М. П. Варламова // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 1. – С. 91-110.
5. Овечкин, Д. В. (2021). Ответственные инвестиции: влияние ESG-рейтинга на рентабельность фирм и ожидаемую доходность на фондовом рынке. Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент, 1, с. 43–53
6. Пахомова, Н. В., Рихтер, К. К., & Ветрова, М. (2022). Глобальные климатические вызовы, структурные сдвиги в экономике и разработка бизнесом проактивных стратегий достижения углеродной нейтральности. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика, 38(3), 331-364.
7. NAVEX: Global Survey Finds Businesses Increasing ESG Commitments, Spending. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.navex.com/blog/article/environmental-social-governance-esg-global-survey-findings/> (дата обращения: 20.04.2023)

УДК 33.338

КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Газюк К.В., студент; Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье представлен категориальный аппарат подходов к определению понятия «конкурентоспособность предприятия», которые классифицированы в соответствии с подходами к определению конкуренции. Установлены недостатки известных определений и предложено авторское определение понятия «конкурентоспособность предприятия».

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, конкурентная стратегия, конкурентоспособность продукции, конкурентный статус.

Современные условия хозяйствования характеризуются усилением конкуренции между субъектами предпринимательской деятельности. В связи с этим возникает необходимость повышения их конкурентоспособности, что является главным условием стабильного функционирования предприятий на потребительском рынке. Проблема повышения конкурентоспособности обостряется, так как предприятия, нацеленные на выпуск конкурентоспособной продукции (товаров и услуг), имеют больше возможностей для целенаправленного развития, обеспечения благоприятного финансового климата, расширение экономической деятельности. Это обстоятельство, в свою очередь, обуславливает необходимость исследования категориального аппарата теории конкурентоспособности предприятий.

Конкуренция является необходимым условием становления конкурентоспособности предприятий: на рынке, где существует конкуренция, она напрямую влияет на способность предприятий достигать своих целей, увеличивая и сохраняя конкурентные преимущества. Если предпосылки конкурентоспособности предприятий различны, то она будет обеспечиваться разными видами конкурентных преимуществ, поэтому целесообразно рассматривать понятийный аппарат конкурентоспособности предприятия в соответствии с конкурентными подходами (таблица 1).

В таблице 1. систематизированы трактовки понятий «конкурентоспособность предприятия» в соответствии с подходами к определению понятия «конкуренция».

Анализ представленных в таблице 1 определений показал, что авторы рассматривают понятие «конкурентоспособность предприятия», выбирая за основу один компонент, в случае поведенческого подхода, или несколько – исследователи структурного и функционального подходов.

Таблица 1 – Определение понятия «конкурентоспособность предприятия» в соответствии с подходами к трактовке понятия «конкуренция»

Автор	Определение понятия «конкурентоспособность предприятия»
Поведенческий подход	
Фатхутдинов Р.А.	Это способность компании выпускать конкурентоспособную продукцию; ее преимущество по отношению к другим фирмам отрасли внутри страны и за рубежом.
Азоев Г.Л.	Это способность фирмы, компании конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров, обеспечивая более высокое качество, доступные цены, создавая удобство для покупателей и потребителей.
Структурный подход	
Чупайда А.М.	Это относительная характеристика, которая выражает степень отличия предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов
Конно Т.	Это совокупность характеристик, включающая долю рынка, «захваченную» предприятием; способность предприятия производить, продавать и развивать, способность высшего руководства достигать поставленной цели
Портер М.	Это относительная категория, которая может быть оценена только внутри предприятий одной отрасли или среди группы фирм, производящих товары-заменители на определенном рынке.
Функциональный подход	
Завьялов П.С.	Это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльности в условиях конкурентного рынка.
Перцовский Н.И.	Это обобщающий показатель жизнеспособности предприятия, его способности эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциал.
Киперман Г.Я	Это способность противостоять на рынке другим производителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения их товарами (услугами) общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.

Источник: составлено авторами по данным [1-7]

Поведенческий подход к определению понятия «конкурентоспособность предприятия» базируется на товарной составляющей. Авторы данного подхода отождествляют конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность продукта, что, на наш взгляд, делает определение неполным и односторонним, поскольку конкурентоспособная продукция является обязательным, но не достаточным условием конкурентоспособности предприятия [1; с.312].

Структурный подход базируется на внутренней и внешней деятельности компании. Представители подхода обращают внимание не на продукт и его свойства, а на анализ деятельности компании в выбранном сегменте рынка относительно конкурентов, что позволяет определить уровень конкурентоспособности [3, 5]. Авторы учитывают, что предприятие вступает в конкурентные отношения на конкретных рынках и в определенный период времени, но не выделяют эффективность хозяйственной деятельности как один из решающих элементов конкурентных возможностей предприятия. Поэтому, на наш взгляд, данный подход необходимо развивать применительно к исследованию конкурентоспособности предприятия относительно эффективности его хозяйственной деятельности в определенный период времени с учетом изменений внешней среды и внутриотраслевых связей.

Такую попытку предприняли представители функционального подхода. Так, Перцовский Н.И. исследует конкурентоспособность на основе изучения элементов потенциала предприятия, который изменяется под влиянием внутренних и внешних факторов, характеризует степень реализации потенциальных возможностей предприятия по приобретению и

сохранению конкурентных преимуществ в течение достаточно длительного периода времени [6; с. 82]. Данное определение охватывает как характеристики эффективности хозяйственной деятельности, так и динамику адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды. Конкурентная позиция предприятия зависит от того, сможет ли оно в кратчайшие сроки наиболее рациональным образом привести свое внутреннее состояние в соответствие с изменяющимися условиями внешней среды, одновременно сохраняя и развивая имеющиеся конкурентные преимущества и создавая новые.

Ансофф И., дополняя эту точку зрения, вводит понятие «конкурентный статус» - это состояние предприятия, при котором степень развития потенциальных возможностей, благоприятность внешних факторов для создания и поддержания конкурентных преимуществ позволяет предприятию реализовать свои стратегические цели и задачи [7; с. 72].

В целом, функциональный подход в значительной степени устраняет недостатки ранее изложенных взглядов, и подчеркивает важность регулирования конкурентных преимуществ, однако не дает методических рекомендаций по определению степени их реализации, а также не учитывает конкурентную стратегию. Это является существенным недостатком подхода, поскольку именно конкурентная стратегия обеспечивает достижение конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе, то есть является своеобразной стратегической задачей повышения конкурентоспособности предприятия.

Кроме того, все приведенные выше определения понятия «конкурентоспособность предприятия» имеют следующие недостатки: не ориентированы на решение управленческих задач; не учитывают фактор времени; не указывают конкурентные преимущества; не указывают методику измерения конкурентоспособности предприятия и в основном ориентированы на оценку конкурентоспособности предприятия в настоящее время, на основе фактических данных, а не на перспективу.

Учитывая выявленные недостатки с ориентацией на исторически сложившееся видение понятия, сформируем следующее определение конкурентоспособности предприятия – это преимущество, достигаемое за счет регламентированных действий, ориентированных на решение управленческих задач, что приводит к равномерному увеличению конкретных конкурентных преимуществ в рамках выбранной конкурентной стратегии без ущерба для внешней среды, позволяющее оценить уровень реализации конкурентных преимуществ в соответствии с уровнем реализации конкурентной стратегии, как в фактических данных, так и в перспективных, чтобы адекватно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и потребности потребителей для достижения стратегических целей предприятия.

Таким образом, подводя итоги изучению эволюции категориального аппарата понятия «конкурентоспособность предприятия» в соответствии с тремя рассматриваемыми подходами определено, что они словно дополняют друг друга, так как нельзя рассматривать конкурентоспособность предприятия только с одной позиции, раскрывая только на один аспект, так как это понятие имеет сложную структуру.

Авторы, учитывая недостатки, выявленные в ходе критического анализа известных определений понятия «конкурентоспособность предприятий», сформировали собственное видение, в котором отметили, что конкурентоспособность предприятия является преимуществом перед конкурентами, то есть сравнительной категорией; оценка проводится в конкретный момент времени, могут использоваться фактические и прогнозные показатели; конкурентоспособность объединяет два комплексных показателя: конкурентные преимущества предприятия и конкурентная стратегия в целом.

Литература

1. Чирихин С.Н. Поведенческий подход к анализу состояния конкуренции на товарных рынках / С.Н. Чирихин, Л.И. Сысоева // Вестник НГУЭУ. – 2017. – №3. – С. 311-328.
2. Емельянова И.Ф. Научные подходы к определению сущности конкуренции как экономической категории / И.Ф. Емельянова // Новое в экономической кибернетике. – 2020. – №1. – С. 215-225.

3. Королёв Д.А. Теоретические подходы к исследованию конкурентоспособности организации / Д.А. Королёв // Алтайский вестник Финуниверситета. – 2019. – №4. – С. 147-152.
4. Пепеляева А.Р. Формирование теории конкуренции и основные подходы к ее определению / А.Р. Пепеляева // Наука без границ. – 2020. – №4 (44). – С. 102-105.
5. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Майкл Портер. – М.: Интеллектуальная литература, 2021. – 948 с.
6. Бондаренко А.И. Конкурентоспособность как важнейшая рыночная характеристика / А.И. Бондаренко // Аграрный вестник Урала. – 2012. – №1 (93). – С. 80-83.
7. Бакаева З.Р. Анализ конкурентоспособности предприятия в условиях рынка / З.Р. Бакаева, К.Х. Курманова // Научные известия. – 2018. – №10. – С. 70-73.

УДК 338:504

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ

Гайсарова А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Ветрова Н.М., д.т.н., к.э.н., профессор кафедры природообустройства и водопользования Институт «Академия строительства и архитектуры»

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Разработана структурно-процессная модель механизма экологически направленного управления на региональном уровне, выделены роль и место методов, процедур, задач на современном этапе функционирования социо-эколого-экономических систем.

Ключевые слова: управление, механизм, методы, задачи, функции.

Все последние несколько десятилетий мировое сообщество значительное внимание уделяет проблемам экологии и признает необходимость обеспечения жизнедеятельности нынешнего общества, не лишая будущие поколения возможностей удовлетворения основных потребностей [1, 2].

Задачи согласованности параметров деятельности общества в различных ее проявлениях с экологическими возможностями природных систем на Земле предполагают установление осознанных красных линий в эксплуатации потенциала природы и объемов природных ресурсов. Это связано с реально существующей способностью окружающей природной среды преодолевать негативное влияние и последствия экономического процесса - хозяйствования. Следовательно, сегодня создаваемая организация экономической системы должна удовлетворять следующим условиям: «соответствие масштабов экономической деятельности экологической безопасности и экологической емкости территории; соответствие масштабов экономической деятельности природно-ресурсному потенциалу; обеспечение совокупных потребностей населения, а также эффективность функционирования экономической системы региона» [3, с. 147].

Рассматривая проблемы организации и функционирования системы управления развитием региональных комплексов при соблюдении экологических приоритетов, учитываем, что системы с управлением создаются для достижения конкретных целей, которые определяются в отдельных науках и управление как процесс имеет междисциплинарное использование. При этом главным элементом выступает управляющее воздействие, которое в процессе управления реализуется посредством функций управления – «устойчивая упорядоченная совокупность операций в соответствии с принципом разделения труда в управляющей системе, образующей элементарный процесс управляющего воздействия» [3, с. 146]. В теории управления различными научными школами в различные периоды разработаны модели, основные элементы, связи и параметры общих функций управления: организация, планирование, мотивация, контроль.

Одним из основных элементов системы управления является организационная структура управления, которая определяется как совокупность подсистем, объединенных связями,

обеспечивающих распределение функций управления между лицами, принимающими решения для достижения целей системы.

Введение рассмотренных элементов в базовую модель позволяет построить структурно-логическую модель системы с управлением (рис. 1).

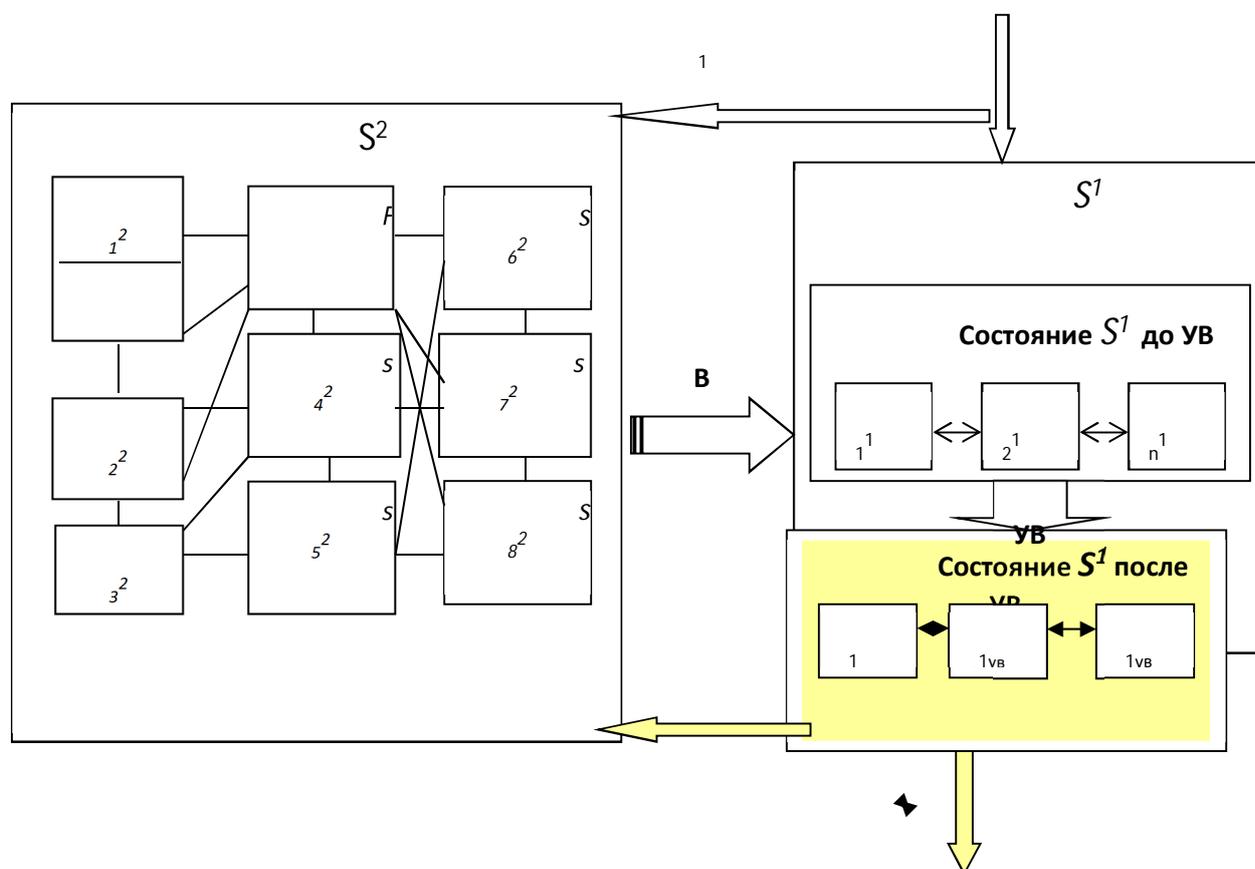
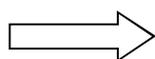
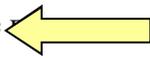


Рисунок 1 – Структурно-логическая модель системы с управлением

где – s_1^1, s_2^1, s_n^1 – элементы ОУ. N – внешние воздействия на ОУ от системы высшего уровня; N^1 – информация о внешней среде, имеющаяся у управляющей системы СУ, s_1^2 – цели управления; s_1^2 – задачи управления; s_2^2 – базовые условия управления; s_3^2 – принципы управления; s_4^2 – ресурсы управления; s_5^2 – методы управления, s_6^2 – инструментарий управления, s_7^2 – технологии, s_8^2 – организационная структура управления, F – функции управления, множественные связи между ними; УВ – управляющее воздействие на ОУ; РУВ – реакция ОУ на управляющее воздействие Y – информация о состоянии ОУ после УВ, U^{S^1} – информация о состоянии ОУ, имеющаяся у управляющей системы после УВ.



- прямые



- обратные потоки информации.

Основываясь на разработанной структурно-логической модели управления (рис.1), объединив существенные описания и модели процессов, подпроцессов и всей совокупности элементов управления путем суперпозиции их в первую модель возможно перейти к структурно-процессной модели управления (рис. 2.) [4, 5].

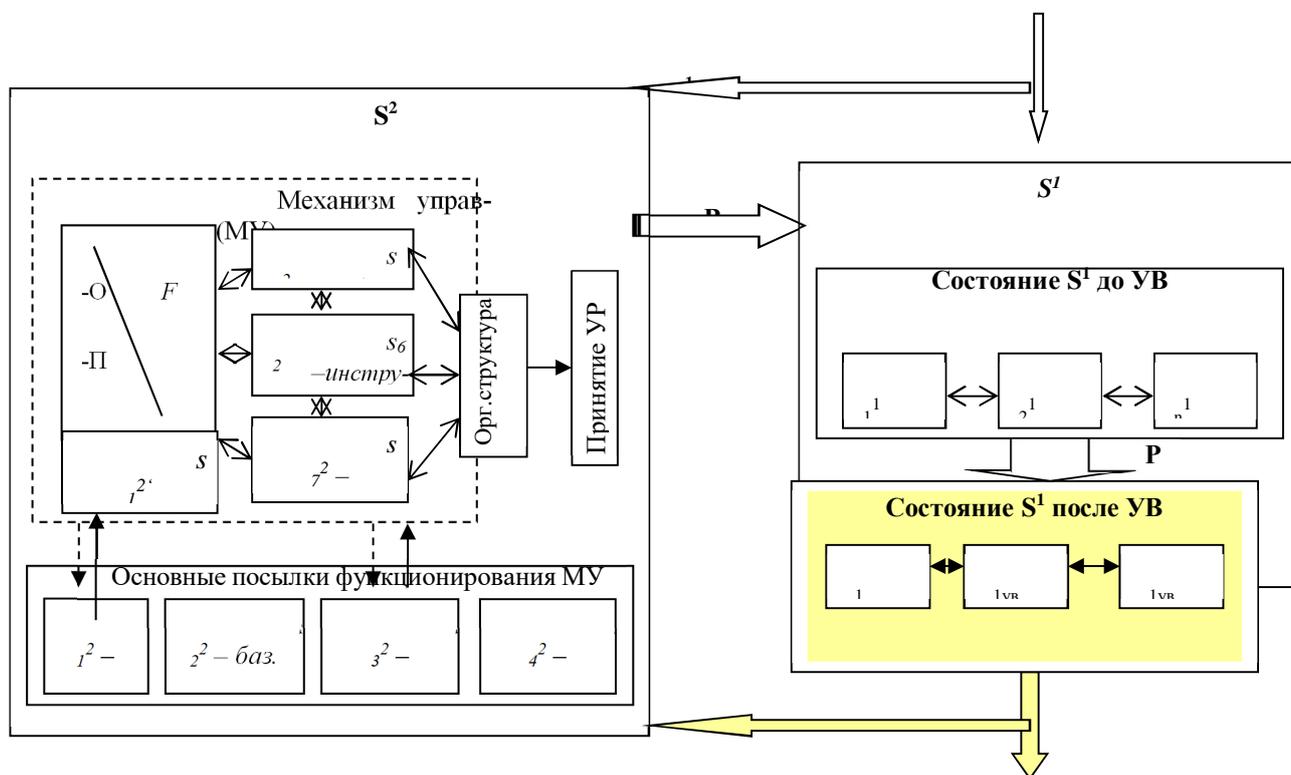


Рисунок 2 – Структурно-процессная модель системы с управлением

где - $s_i^{2^2}$ - функциональные блоки задач управления для реализации целей в рамках системы механизма управления, О - функция организации, П – функция планирования, М – функция мотивации, К – функция контроля, стрелка - прямые связи, стрелка пунктирная - обратные связи.

Выводы. Обобщая рассмотренные логические построения системы управления с учетом экологических приоритетов, следует акцентировать внимание на особенностях как отслеживания состояния системы после управленческого воздействия, так и методы подготовки управленческих решений для обеспечения экологической безопасности территории при достижении экономических задач развития.

*Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда
№ 22-28-20193, <https://rscf.ru/project/22-28-20193/>*

Литература

1. Боков В.А. Основы экологической безопасности / Боков В.А., Лущик А.В. – Симферополь: СОНАТ, 1998. – 224с.
2. Залесский Л.Б. Экологический менеджмент: Учеб. пособ. для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 220с. – (Серия «Oikos»).
3. Ветрова Н.М. Управление экологической безопасностью региона: экологический аудит, экологический мониторинг / Н.М. Ветрова // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Том 21 (60). – 2008. – № 1. – С. 146-151
4. Эколого-экономические аспекты функционирования региональных систем: монография / Под общей ред. д-ра техн. наук, проф. Н.М. Ветровой. – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2019. – 244 с.
5. Гайсарова А.А. Особенности системы управления экологической безопасностью региона / А.А. Гайсарова, Ветрова Н.М. // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – №3 (72). – С.35–44.
6. Штофер, Г. А. Факторы устойчивого развития региона / Г. А. Штофер, В. В. Алексеенко // Экономика устойчивого развития региона: инновации, финансовые аспекты, технологические драйверы развития в сфере туризма и гостеприимства : Материалы X Международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Ялта, 28–31 марта 2023 года / Отв. редактор А.В. Олифирова. Том Часть 1. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2023. – С. 98-101.

УДК 330

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И СТИМУЛИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ*Гаммеримидт С.М., студент**Научный руководитель Беляков Г.П., д.э.н., профессор**ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий им. академика М.Ф. Решетнева», г.Красноярск*

Аннотация. Статья посвящена вопросам необходимости поддержки и стимулирования предприятий со стороны государства. Приведено обоснование необходимого вмешательства государства в деятельность предприятий и их дальнейшего развития, представлены инструменты государственной поддержки и стимулирования научно-технологического развития промышленных производств.

Ключевые слова: государственная поддержка, промышленные предприятия, стимулирование, конкуренция, инновации

На современном этапе глобальной конкуренции сектор промышленности является ключевым двигателем экономического роста и технического прогресса. Именно в промышленном производстве полно проявляется научно-технологическое развитие, где промышленные предприятия создают основу для модернизации других отраслей экономики.

Научно-технологическое развитие промышленного предприятия рассматривается нами как процесс развития производственной деятельности на базе создания и использования прогрессивных технологий, повышения уровня технологических компетенций кадров, технологической модернизации предприятия и производство на этой основе высокотехнологичной продукции, которая в долгосрочной перспективе призвана обеспечить конкурентоспособность промышленного предприятия. В силу сложности всего процесса промышленные предприятия не в силах самостоятельно двигаться в сторону научно-технологического развития.

Актуальность темы исследования заключается в важности государственного вмешательства в развитие научно-технологических производств для полной реализации их потенциала в условиях мировой глобальной конкуренции.

Участие государства в научно-технологическом развитии промышленных предприятий необходимо в силу уникальности инновационных процессов, оптимальное направление которых невозможно достичь только с помощью рыночных механизмов. Во-первых, рыночные процессы не в силах обеспечить достаточных условий для появления новых технологий. Во-вторых, уровень научно-технического развития в значительной степени зависит от роста науки и образования, которые не связаны напрямую с коммерческой выгодой, что еще больше ограничивает потенциал уникальных инноваций. В-третьих, высокий уровень рисков, связанный с научно-технологическим развитием, может подавлять стимулы к развитию и внедрению инноваций, что впоследствии ограничивает появление уникальных достижений. Также научно-технологическое развитие представляет собой долгосрочный процесс, который значительно снижает непосредственные стимулы для хозяйствующих субъектов, что приводит к снижению мотивации к достижению уникальных результатов [1].

Учет перечисленных особенностей научно-технологического развития дает четкое понимание того, что государство должно занимать значимое место в создании благоприятной среды для развития отрасли промышленного производства, способствующей развитию экономики страны в целом. Для этого перед органами власти всех развитых стран встает задача разработки форм и методов поддержки и стимулирования, оказывающих влияние на развитие промышленных предприятий, что в конечном итоге приведет к повышению их конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Поддержка и стимулирование осуществляется правительствами разных стран через государственную политику в области промышленности и реализацию программ. Государственная поддержка представляет собой совокупность решений и действий органов власти в научно-технологическом развитии предприятий при невозможности или высоких рисках

решения определенных задач. Отличие государственной поддержки от механизма стимулирования заключается в том, что вторая составляющая единого комплекса государственной системы направлена на повышение заинтересованности предприятий в обеспечении своего научно-технологического развития.

Поскольку все развитые страны мира стремятся продвигать инновации и способствовать технологическому прогрессу, в качестве мер государственной поддержки широко используются следующие инструменты:

- поддержка предприятий, реализующих высокотехнологичные проекты с рискованным финансированием (налоговые «каникулы»; предоставление субсидий; отсрочки налоговых платежей на установленный период);
- предоставление инвестиционных кредитов на технологическое развитие по сниженной ставке (льготы по процентным ставкам; гарантирование займов; отсрочка платежа кредита и др.);
- содействие в приобретении иностранных лицензий на новые технологии (льготы по затратам на приобретение лицензий зарубежных технологий; специальные налоговые скидки на приобретение лицензий новой импортной техники);
- снижение таможенных пошлин на ввозимое высокотехнологичное оборудование;
- информационная поддержка для распространения передовых технологий (создание тематических порталов и сайтов; проведение конференций и выставок; функционирование технологических платформ) [2].

Предоставляя предприятиям эти инструменты государство помогает создать эффективную бизнес-среду, которая впоследствии приводит к научно-технологическому развитию промышленных производств.

Среди мер государственного стимулирования, получивших распространение во многих странах, следует выделить такие инструменты, как:

- возможность использования ускоренной амортизации оборудования;
- предоставление налоговых льгот предприятиям, внедряющим передовые технологии в производство;
- стимулирование обновления основных фондов;
- налоговое стимулирование инновационной активности предприятий;
- стимулирование развития кадрового потенциала [2].

Наибольший объем государственной поддержки в развитых странах предоставляется в форме субсидий. Согласно правилам Всемирной торговой организации (ВТО) к субсидиям относится любая форма финансовой поддержки, осуществляемая государством, в том числе налоговые льготы и вычеты, предоставление финансирования на нерыночных условиях, включая льготные кредиты и гарантии, а также государственные закупки и иные меры поддержки [3]. Многие государства, включая Россию и страны ЕС, не относят к субсидиям все формы финансовой поддержки, как, например, налоговые льготы или гарантии, определяя их отдельными видами государственной поддержки.

Наряду с субсидиями одной из наиболее распространенных форм государственной поддержки являются налоговые льготы, которые могут предоставляться на различные нужды и в разных формах, например, налоговое освобождение от уплаты некоторых видов налогов; применение налогового вычета, предусматривающего снижение налогооблагаемой базы путем увеличения коэффициента, применимого к вычету по расходам на НИОКР; снижение ставки налога прибыль, полученную от использования объектов интеллектуальной собственности, и др.

Еще одной формой поддержки являются льготные кредиты – займы, выданные предприятиям либо институтами развития, такими как государственные банки, фонды и др., либо в рамках государственного субсидирования части процентных платежей по кредитам.

Предоставление такой формы поддержки, как гарантии банкам, позволяет обеспечить обязательства промышленных предприятий. В среднем в мировой практике на долю

промышленных проектов приходится 26 % выданных гарантий [4]. Подходы к осуществлению гарантийной поддержки различаются по странам в зависимости от их особенностей. В основном, большинство действующих в мире гарантийных схем осуществляется государственными гарантийными организациями, контроль за которыми осуществляет государство. Предоставление гарантий государством позволяет снизить риски банковской сферы в выдаче кредитов предприятиям, а также стимулировать привлечение инвестиций со стороны частного бизнеса в инновационные проекты предприятий.

В ходе проведения исследования было дано авторское определение «научно-технологического развития промышленного предприятия», рассмотрена необходимость участия государства в развитии промышленных предприятий и приведены инструменты поддержки и стимулирования промышленной деятельности.

Таким образом, не уменьшая значения ни одной из сфер народного хозяйства, следует признать, что экономическая мощь любой страны современного мира определяется, прежде всего, ее промышленным потенциалом, а он, в свою очередь, научно-технологическим развитием промышленных предприятий. От этого в большей степени зависят политический вес страны в мировом сообществе и благосостояние населяющих ее граждан. Поэтому, от того, насколько эффективно предоставляется поддержка со стороны государства и стимулирование промышленной деятельности зависит уровень конкурентоспособности страны на мировом рынке и долговременный устойчивый рост экономики страны. Выявленные инструменты поддержки и стимулирования в дальнейшем необходимо развивать как качественно, так и количественно, опираясь на опыт других стран.

Литература

1. Роль государства в развитии базовых отраслей современной экономики. – Режим доступа: https://bstudy.net/781562/ekonomika/rol_gosudarstva_razvitiy_bazovyh_otrasley_sovremennoy_ekonomiki (дата обращения: 15.04.2023).
2. Беляков Г.П., Рыжая А.А. Государственная поддержка технологического развития промышленных компаний: зарубежный опыт // Российский экономический вестник. – 2019. – №5 (Том 2). – С.32-39.
3. Портал внешнеэкономической информации: субсидии и компенсационные процедуры. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/mdb/restrictive_measures/subsidies/ (дата обращения: 17.04.2023).
4. Беляков Г.П. Государственное управление научно-технологическим развитием: вопросы теории и практики : монография – М.: Издательство «Доброе слово и Ко», 2020. – 368 с.

УДК 336.01

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Гараева С. М., студент

*Научный руководитель Жегалова Е.В., к.э.н., доцент кафедры финансов
Институт национальной и мировой экономики ФГАОУ ВО СГЭУ, г. Самара*

Аннотация. В современных экономических условиях в России в целях решения демографических проблем государства и социальной поддержки населения важными направлениями исследования становятся вопросы использования материнского капитала, анализ существующих проблем и методов их решения.

Ключевые слова: материнский капитал, социальная поддержка молодых семей, сертификаты материнского капитала, направления использования материнского капитала.

В современном обществе быть родителями – это не только волнительно и радостно, но и весьма затратно. Не каждая семья после рождения первого ребенка готова на появления второго, третьего и т. д. Ведь пока ребенок маленький, то с расходами можно ещё как-то справиться, но когда малыш растёт, то увеличиваются и материальные затраты, так как появляются новые нужды, например оплата обучения, покупка жилья и т.д. Вследствие этих причин,

чтобы не столкнуться с финансовыми трудностями в настоящем и в будущем, семьи отказываются от пополнения.

В целях избежания демографических рисков еще в 2007 году для семей, которые имеют двух и более детей был принят закон, который предусматривал поддержку семьям, а именно выплату материнского капитала.

Важность и значимость решения этих социальных задач в современной России определяет актуальность выбранной темы исследования. Целью исследования является изучение правовых основ и современного состояния, проблем и тенденций развития социальной поддержки молодых семей, получения материнского капитала.

Федеральный закон №256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», существует уже 16 лет и за время своего существования он не только изменил демографический показатель рождаемости, но и превратился в настоящую социальную поддержку российским семьям [2]. Семьи, получая необходимые денежные средства могут купить квартиру или потратить их на необходимые траты, связанные как с детьми, так и мамами. Так, например такая поддержка могла в будущем стать пенсией матери.

Необходимо отметить, что, российская программа материнского капитала является уникальной и не практикуется ни в одной другой стране мира. Так, например, в странах Европы существуют несколько иная система поддержки семей детей, а именно ежемесячные пособия на первого, второго и последующих детей до достижения ими определенного возраста. Данные пособия находятся в зависимости от МРОТ.

В США вообще не предусмотрены какие-либо пособия на детей. Единственным финансовым послаблением является льгота при оплате налогов, которая заключается в скидке в тысячу долларов в год на одного ребенка.

В Японии за первого ребенка государство не оказывает никакой поддержки. Финансовая помощь начинается после рождения второго и проявляется она опять-таки в ежемесячных пособиях. Однако существенным отличие является законодательно установленный размер таких пособий, т. к. МРОТ в Японии не установлен [11-15].

В России материнский капитал – это созданная государством дополнительная мера для помощи семьям с детьми. Он представляет собой сертификат, дающий право на получение денежных средств в конкретном размере. Таким образом, суммарно денежная выплата в 2023 году составила 779 000 рублей.

Государство ежегодно обновляет сумму выплаты материнского капитала, так как учитывает рост инфляции и изменения цен. Так в 2023 году выплаты составили:

- 589 500 Р — на первого ребёнка, рождённого или усыновлённого после 1 января 2020 года, или на двух детей, рождённых или усыновлённых с 2007 по 2019 годы;
- +189 500 Р — на второго ребёнка, рождённого с 1 января 2020 года, если на первого маткапитал уже получен;
- 779 000 Р — на второго ребёнка, рождённого или усыновлённого с 1 января 2020 года, если на первого маткапитал не назначался (то есть если он рождён до начала 2020 года);
- 779 000 Р — на третьего или последующего ребёнка, если раньше права на маткапитал не было (то есть если дети в семье рождены или усыновлены до 2007 года, а с 1 января 2020 года появился третий или последующий ребёнок).

Материнский капитал можно потратить только на те цели, которые разрешены законом:

- на повышение качества жилищных условий (сюда относится покупка новой квартиры, дома, погашение части ипотеки);
- на обучение детей;
- может быть в будущем пенсией матери;
- если дети имеют инвалидность, то можно потратить денежные средства на их привыкание к обществу;
- ремонт жилья или его строительство;

Когда ребенок только родился материнский капитал можно потратить на:

- урегулирование вопросов по ипотеке — это может первоначальный взнос или

погашения долга и процентов;

- образование детей до начала школы;
- необходимые принадлежности для детей-инвалидов и соответствующие услуги;
- если у семьи низкий доход, то на ежемесячную выплату детям до трех лет.

Материнский капитал в остальных случаях, предусмотренных законом, можно потратить только после достижения детьми на которого выдан сертификат трехлетнего возраста.

С возникновением материнского капитала уровень рождаемости детей стал выше, а демографическая ситуация стала лучше. Так, например с 2007 года, в первые десять лет рост рождаемости составил минимум 20–25% [7].

С развитием технологий и появлением цифровизации всё становится намного проще и понятнее. Так, например, благодаря portalу госуслуг сейчас намного легче оформлять и получать материнский капитал. Теперь эта система автоматизирована. И если раньше нам для того, чтобы получить материнский капитал надо было идти и заполнять множество заявлений, а также собирать большое количество документов, то теперь достаточно подать заявку на Госуслугах, МФЦ или в отделении социального фонда России. Как правило сертификаты материнского капитала формируются автоматически на детей, которые имеют право получения и выдаются после проверки ограничений. Такую заявку рассматривают на протяжении 10 рабочих дней, при задержках это занимает не больше 20 дней. Удобство также заключается в том, что это всё можно сделать дистанционно, не посещая отделения, а просто воспользовавшись порталом госуслуг.

В России материнский капитал пользуется большим спросом. В основном семьи, получающие денежную поддержку, используют данные средства для улучшения жилищных условий. С процессом приобретения имущества на материнский капитал возникает множество проблем, так как здесь существует целый ряд правовых тонкостей.

Таким примером является ситуация, когда семья приобретает квартиру и возникает необходимость исполнять условия, а именно выделять каждому ребенку и родителю в таком жилом помещении части равные размеру материнского капитала. Именно эти условия способствуют возникновению сложностей у владельцев сертификата, поэтому чаще всего они игнорируются и не исполняются. По итогу такие сделки признаются незаконными.

Также проблемы возникают, когда жильё уже куплено и необходимо направить средства материнского капитала на погашение ипотеки. В данном случае необходимо чтобы родители каждому ребенку выделили положенную долю, а также в случае необходимости и родителю в период шести месяцев. То есть между использованием средств сертификата и приобретением недвижимости, а также оформлением долевой собственности зачастую может проходить немало времени. Из-за чего сложно контролировать процесс соблюдения обязательств. В этом вопросе сложности могут возникать и при оформлении долей, ведь такое соглашение может быть создано без контроля специалиста – нотариуса, просто в письменной форме. При таких условиях могут возникать не мало нарушений.

Также возникают проблемы при обращении к неквалифицированным специалистам. Из-за таких юристов стороны неправильно распределяют доли, не учитывают детей, которым уже исполнилось восемнадцать, а также допускают ошибки при указании вместо долевого режима совместный. Таких грубых ошибок огромное количество, и они проявляются не сразу. В основном они дают о себе знать при разделе наследства после смерти одного из членов семьи, разводе или продаже недвижимости приобретенного за счет материнского капитала третьему лицу. При таких ситуациях страдают не только те, кто участвовал в таких сделках, но и лица, не имеющие абсолютно никакого отношения ко всему этому. В уязвимости также находится и стабильность самого гражданского общества в стране.

Таким образом, на основе изученного материала мы можем сделать вывод, что несмотря на существующие проблемы материнский капитал является эффективной мерой по поддержке семей, имеющих детей, а также оказывает положительное воздействие, хотя и в большей мере

пока косвенно, на повышение уровня рождаемости в стране, тем самым способствуя осуществлению такой важной задачи социальной политики Российской Федерации как улучшение и стабилизация демографической ситуации в стране.

Литература

1. Конституция Российской Федерации: принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1.07 2020 г.) // СЗ РФ. 2020. № 11. Ст. 1416.
2. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 N 256-ФЗ (последняя редакция) // - иКБ: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64872/ Консультант Плюс.
3. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 18 марта 2020 г. № 138н (ред. от 22.12.2021 г. № 909н) «Об утверждении Правил подачи заявления о выдаче государственного сертификата на материнский (семейный) капитал и выдачи государственного сертификата на материнский (семейный) капитал (его дубликата) и формы государственного сертификата на материнский (семейный) капитал» // «Официальный интернет-портал правовой информации» (www.pravo.gov.ru). 2020. 3 апреля;
4. Ананьева Е. О., Абовян Э. П. Материнский капитал: проблемы законодательного регулирования и оформления // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2021. № 3(226). С. 58–64.
5. Велиева Э. Ш., Гулевич И. В. Материнский капитал: современное состояние, отдельные аспекты реализации права на материнский капитал // Modern Science. 2020. № 2–1. С. 150–154.
6. Емченко Л. Ю., Колодкина В. Н. К вопросу о мерах государственной поддержки семей, имеющих детей, в современных условиях // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2020. № 8(123). С. 76–79.
7. Жихорева, А. В. Материнский (семейный) капитал: понятие, механизм и проблемы его реализации // Молодой ученый. — 2022. — № 24 (419). — С. 199-204. — URL: <https://moluch.ru/archive/419/93286/> (дата обращения: 24.04.2023).
8. Козлова И. В., Колесникова Т. Д. Материнский (семейный) капитал как мера государственной социальной поддержки семьям с детьми // Актуальные вопросы экономики, управления и права: сборник научных трудов (ежегодник). 2020. № 1. С. 63–77.
9. Марков С. Н., Алексеева А. В. Материнский капитал: сущность, механизм, проблемы и перспективы развития // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2019. № 8(36). С. 77–87.
10. Тимофеева И. В. Распоряжение средствами государственного сертификата на материнский (семейный) капитал на образование: правовой аспект / И. В. Тимофеева // Научная сессия ГУАП: гуманитарные науки. - 2020. - С. 239241.
11. Billingsley S., Ferrarini T. Family policy and fertility intentions in 21 European countries // Journal of Marriage and Family. - 2014. - Vol. 76. - № 2. - P. 428-445.
12. Fukuda N. Education, Gender Equity, and the Entry into Motherhood in Japan, Journal of Musashi Sociological Society. - Vol.7. - 2015. - P. 6-10.
13. Gehringer A., Klasen S., Witkowska D. Labour Force Participation and Family Policies in Europe: An Empirical Study // Metody Ilosciowe w Badaniach Ekonomicznych. - 2014. - Vol. XV-1. - P. 37-49.
14. Lambert P. A. The Political Economy of Postwar Family Policy in Japan: Economic Imperatives and Electoral Incentives // Journal of Japanese Studies. - Vol. 33. 2017. - No. 1 (Winter). - P. 22-25.
15. Wilson W. J. The Rights and Wrongs of American Welfare Reform // Journal of Economic Issues. Lincoln (Neb.). - Vol. 34. - 2016. - No 2. - P. 517-526.

УДК: 338.24

ВЛИЯНИЕ ОШИБОК ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Глюк Н.С., студент; Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Выбор стратегии определяется на этапе становления бизнеса и оказывает влияние на дальнейшее ее развитие и поведение в конкурентной среде предприятия. Правильно выбранная стратегия является одним из главных факторов, которые определяют конкурентоспособность бизнеса и его успешность в будущем. Она обеспечивает долговременное преимущество перед конкурентами.

В публикации представлены основные виды ошибок, допускаемых при внедрении и реализации стратегии на предприятии. Также представлены пути устранения представленных ошибок.

Ключевые слова: стратегия, ошибки, концентрация усилий, реализация, инициатива, результативность.

В современном мире около 87% предприятий совершают ошибки в ходе реализации своей стратегии, и лишь малая доля предприятий может с уверенностью утверждать, что стратегия действительно работает и приносит желаемые результаты [1, 56]. Это происходит, когда предприятия в своих проектах и действиях не следуют намеченной стратегии. На основе чего можно утверждать, что деятельность сотрудников на таких предприятиях заведомо не может приводить к реализации стратегии.

При построении и реализации стратегии можно выделить основные ошибки, допускаемые руководителем предприятия:

1. Когда стратегия не осознается ее носителем. На практике эта проблема чаще всего встречается в малом и микро-бизнесе. Действия руководителя являются образцом, а сам руководитель непосредственно осуществляет руководство предприятия и принимает решения лишь на основе интуиции. В таком случае стратегия не формализована и сотрудники (как и сам руководитель) не в состоянии объяснить основное содержание стратегии.

2. Стратегия содержит противоречия. Проявляется она на этапе построения множества целей и задач. Максимализм в этом случае не приводит ни к чему хорошему, потому что на практике это невозможно. Смысл стратегии заключается в концентрации усилий и ресурсов на ключевых направлениях бизнеса. К тому же задачи иногда не дополняют друг друга, а зачастую противоречат сами себе.

3. Стратегия не синхронизирована между носителями. Любое предприятие — это сложная структура с определенным количеством линейных сотрудников, руководителей и даже собственников. Поэтому прежде, чем приступать к реализации стратегии, следует определиться с видением стратегии всех ключевых сотрудников и прийти к общему знаменателю. Тем более, что каждый руководитель представляет свое направление в развитии предприятия и хочет, чтобы при реализации стратегии ему жилось хорошо.

4. Стратегия не формализована, и не зафиксирована на бумаге [2]. Любой договор или соглашение в процессе ведения бизнеса всегда должен фиксироваться документально. Но внутренних договоренностей внутри бизнеса это чаще всего не касается, поэтому стратегия оказывается сформированной лишь в головах, а не на бумаге. В таком случае и реализовывать получается нечего.

5. Стратегия абстрактная (оторванная от реальности). Использование общепринятых формулировок (например, «высокая эффективность» или «лидерство на рынке») с индивидуальным формулированием их цели. Поэтому общих формулировок нужно избегать. В стратегии должны быть прописаны конкретные действия каждого сотрудника для реализации общих целей. Каждый должен однозначно понимать, каких результатов от него ждет предприятие.

6. Стратегия неизвестна сотрудникам. Стратегия существует, она формализована, но содержание ее остается для них загадкой. В этой ситуации возникают проблемы. Поэтому очень важно после создания качественного содержания стратегии, довести до ключевых сотрудников основные тезисы и роль каждого в ее реализации. И ошибочно думать, что, презентовав стратегию для всех, всем сразу станет понятно, что делать.

7. Стратегия непонятна сотрудникам. В этом случае важно правильно преподнести стратегию сотруднику, чтобы он ее прочитал, понял, осознал. Ключевую роль здесь играет структурирование документа. Нет необходимости обязывать каждого учить всю стратегию наизусть. Достаточно, чтобы каждый изучил и понял общие цели и свои задачи. Большое количество информации только оттолкнет сотрудников от стратегии.

8. Сотрудники не разделяют стратегию [3]. Любая инициатива руководства всегда воспринимается исполнителями негативно. Для обоснования в необходимости предлагаемых

перемен и решений, необходимо непосредственное участие коллектива в создании самой стратегии.

9. Стратегию придумали и забыли. Разработка стратегии как самоцель не принесет никаких результатов. Для успешной реализации намеченных планов очень важно разработать систему мониторинга и контроля за ходом реализации стратегии. Планы могут остаться планами, а каждый так и продолжит заниматься своими текущими делами. Регулярная актуализация планов и задач, а также контроль за их исполнением, к которой идет предприятие и о личных целях сотрудников необходимо постоянно напоминать.

10. Формальная стратегия. Стратегия развития предприятия задокументирована, согласована со всеми ключевыми участниками, доведена до коллектива предприятия, выполнение задач контролируется. Но стратегия живет своей жизнью, а предприятие своей. Как правило такая ситуация возникает в том случае, если кто-то просто решил, что стратегия должна быть. И здесь решающим является не содержание, а просто ее наличие.

Если у предприятия хватает резерва эффективности, чтобы не тратить много времени на стратегию и делать ее формальной, значит она может себе это позволить. Тем более инициатива идет от руководства, поэтому изменения возможны только, когда руководство осознает наличие проблемы. В результате стратегия создана под текущие задачи предприятия, выполняются все требования и планы, но никакой ценности в этом нет.

Таким образом, стратегия — это важная и неотъемлемая часть современных рыночных отношений. Фирма или предприятие выстраивает свою конкурентную стратегию исходя из занимаемой позиции на рынке (т.е. является ли она лидером рынка, претендентом на лидерство, последователем либо обитателем ниши). Проводит анализ своих конкурентов и оценивает свои возможности, и лишь затем выбирает подходящую для себя конкурентную стратегию.

Для успешного функционирования в отрасли необходимо осуществлять своевременное и оперативное реагирование на изменяющиеся условия внешней среды и осуществлять выбор конкурентной стратегии для достижения конкурентного преимущества перед другими предприятиями данной отрасли.

Литература

1. Малюк, В. И. Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. И. Малюк. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 361 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль). — ISBN 978-5-534-03338-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433251>.

2. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 343 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05140-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434039>.

3. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 2. Функциональные стратегии : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов ; под редакцией В. С. Абрамова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 246 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-7126-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434211>.

4. Штофер, Г. А. Подходы к определению сущности стратегического развития предприятия / Г. А. Штофер, В. И. Кацилло // Тенденции развития современной экономики предприятий и организаций : сборник научных трудов VIII Региональной научно-практической конференции, Симферополь, 01 февраля 2023 года. — Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2023. — С. 23-25

УДК 338.585

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВИДЫ*Гоголюхина Е.Д., студент**Научный руководитель Джемпарова З.Р., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории**ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты издержек производства и их виды. А также приведена классификация издержек производства, которые напрямую влияют на себестоимость и отпускную цену товара.

Ключевые слова: издержки производства, постоянные издержки, переменные издержки, бухгалтерские издержки, экономические издержки.

На современном этапе в условиях рыночной конкуренции одной из первоочередных задач управленческого персонала производственных предприятий является постоянное повышение эффективности производственного процесса путем оптимизации затрат и снижения себестоимости продукции. Себестоимость продукции является важнейшим экономическим показателем, так как от ее уровня во многом зависит величина прибыли и рентабельность производства. Этим объясняется актуальность выбранной темы.

Расходы на создание продукции, расходы на повышение эффективности производства – издержки производства, которые напрямую влияют на конечный результат.

Издержки производства – это все расходы, сопутствующие созданию продукции. Фактически, это оплата за различные производственные факторы. Издержки напрямую влияют как на стоимость, так и на себестоимость продукции.

Издержки в бизнесе классифицируют на частные и общественные. Частными они выступают, в случае если данный показатель относится к определенной фирме. Общественные издержки – это показатель, относящийся ко всему социуму. Помимо частных и собственных издержек различают еще такие виды как:

1. **Постоянные.** Они подразумевают под собой все затраты в рамках одного цикла производства. Могут рассчитываться для каждого из производственных циклов, длину которых предприятие определяет самостоятельно.

2. **Переменные.** Это полные затраты, переносимые на готовый продукт.

3. **Общие.** Затраты в рамках одной производственной стадии.

Для того чтобы узнать общий показатель издержек, требуется сложить постоянные и переменные показатели. В зависимости от вида продукции, ее сложности, характера и типа на предприятиях применяются основные методы учета и подсчета фактической себестоимости продукции как:

1. **Попроцессный** – применяется на предприятиях, которые работают в непрерывном режиме;

2. **Попередельный** – применяется в отраслях и на предприятиях, где продукция проходит несколько стадий;

3. **Позаказный** – данный метод калькуляции себестоимости применяется на предприятиях с единичным или серийным типом производства.

Метод подсчета себестоимости продукции позволяют изучать процессы формирования себестоимости конкретных видов продукции, сопоставлять расходы производства на конкретный вид изделия с расходами на продукцию конкурентов, сравнивать издержки с плановыми, обосновывать цены на изделия, принимать решения об изготовлении рентабельных видов продукции.

В экономике издержки производства можно классифицировать следующим образом:

1. **Альтернативные издержки** – это упущенная выгода в результате одного из альтернативных вариантов использования ресурсов и, тем самым, отказа от других возможностей. У альтернативных издержек существуют и другие названия. Издержки упущенной

возможности производства товара – это те же альтернативные издержки, вмененные издержки или издержки отвергнутых возможностей.

При этом альтернативные издержки производства блага измеряются не столько затратами, которые организация понесла бы при альтернативном варианте развития событий, сколько прибылью, которая была бы при этом получена.

Альтернативные издержки включают в себя:

– *бухгалтерские издержки (БИ)* – это затраты на ресурсы, применяемые предприятием.

При расчете фигурируют фактические цены, по которым были приобретены ресурсы. Бухгалтерские издержки равны явным издержкам.

– *экономические издержки (ЭИ)* – это стоимость всех продуктов и услуг, сформированная при более оптимальном, альтернативном применении этих ресурсов. Экономические издержки равны сумме явных и неявных издержек.

Бухгалтерские издержки (БИ) и экономические издержки (ЭИ) могут быть как равными, так и разными.

а) явные издержки (ЯИ) – они рассчитываются на основании суммы трат компании на внешние ресурсы. Внешними ресурсами выступают резервы, не принадлежащие компании. Например, фирме пришлось закупать сырье у стороннего поставщика. В этом случае к перечню ЯИ (явные издержки) относится: транспортные затраты, приобретение ресурсов и прочее.

б) неявные издержки (НИ) – это затраты, при которых во внимание принимается стоимость внутренних ресурсов. Их можно так же назвать альтернативными затратами. К ним можно отнести: прибыль, которая, например, появилась бы при вложении капитала в иную сферу.

Фактор неявных издержек не менее важен, чем фактор явных издержек.

2. Возвратные и невозвратные издержки.

Существует несколько определений невозвратных издержек: в узком и широком понимании. В узком значении – это затраты на ресурсы, у которых нет альтернативного применения. В широком смысле – это затраты, которые предприятие не сможет вернуть себе при завершении деятельности. Избежать их невозможно.

– *возвратные издержки* – это те затраты, которые предприятие может себе вернуть частично или полностью. К примеру, если в начале работы предприятие приобрело служебное помещение и технику, то при завершении своего существования, все объекты можно реализовать, а от продажи помещений извлечь некоторую выгоду.

3. Постоянные и переменные издержки.

На протяжении краткосрочного времени одна часть ресурсов будет неизменной, а другая же корректируется с целью увеличения или уменьшения совокупного выпуска. Все затраты краткосрочного периода могут быть постоянные или переменные.

а) *постоянные издержки* – это те затраты, на которые не влияют объемы товаров, производимые предприятием. Это издержки постоянных факторов изготовления продукции.

б) *переменные издержки* – это затраты, которые находятся в зависимости от объема производимого товара. Переменные издержки считаются издержками переменных факторов. Предприятиям стоит отслеживать динамику переменных издержек, так как они отражают эффективность работы предприятия.

4. Общие издержки.

– *Общие (валовые) издержки (ОИ)* – затраты на текущий период, которые нужны для изготовления основного продукта предприятия. Общие издержки включают в себя расходы на производственные факторы. Размер ОИ (общих издержек) на предприятии зависит от следующих факторов: количество выпускаемой предприятием продукции и рыночной стоимости применяемых ресурсов.

В самом начале работы любого предприятия размер общих издержек составляет ноль.

Анализ и планирование предполагаемых расходов (издержек) в обязательном порядке проводится каждым предприятием. Определение размера затрат позволяет отыскать пути

снижения издержек. Снижение издержек необходимо для достижения таких целей, как:

- увеличение конкурентоспособности фирмы;
- повышение привлекательности продукции предприятия;
- увеличение роста прибыли.

Снизить издержки предприятия можно следующими путями:

- сокращение штата сотрудников;
- приобретение нового оборудования, которое поможет сделать производство менее затратным;
- перенос предприятия в меньшее здание.

Таким образом, целью уменьшения издержек является снижение себестоимости продукции без ухудшения качества. Это правило важно, так как практически всегда можно уменьшить затраты, снизив качество производимой продукции, однако это не пойдет предприятию на пользу. Планировать издержки нужно с учетом результатов ранее проводимых расчетов.

Литература

1. Адамов, В.Е. Экономика и статистика фирм / В.Е. Адамов, С.Д. Ильенкова. М.: Финансы и статистика, 2012.–239с.
2. Асаул А.Н. Управление затратами и контроллинг: учебник / А.Н. Асаул [и др.]– Кызыл: Туvinский государственный университет, 2014.— 236 с.
3. Боровицкая, М. В. Бухгалтерский управленческий учет: сборник учебно-методических материалов / М. В. Боровицкая, В. Н. Тунегова. – Тольятти: ТГУ, 2013
4. Организация производства на предприятии (фирме): Учеб. пособие/ Под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 448 с.
5. Памбуччиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбуччиянц. – М.: Дашков и К, 2014. – 284 с.
6. Раифова, М. Р. Роль информационных технологий в управлении затратами на предприятии / М. Р. Раифова, Г. А. Штофер // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики : Сборник научных трудов V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 13–15 мая 2020 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2020. – С. 269-273.

УДК 330.101.541

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ШОКОВ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Головня П.В., студент

*Научный руководитель: Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы шоковых явлений в экономике. Систематизировано влияние внешних и внутренних шоков на финансовые результаты деятельности российских организаций.

Ключевые слова: финансовый результат, внутренние шоки, внешние шоки.

Мировой экономический кризис, вызванный пандемией коронавируса и широкомасштабными санкциями, существенно повлиял на финансовые результаты деятельности многих организаций. Также, в условиях нестабильной экономической ситуации в Российской Федерации, вызванной международными санкциями, большинство предприятий вынуждено работать с учетом следующих факторов: колебание курса рубля, увеличение темпов инфляции, уход с рынка мировых компаний, повышение цен на различные источники сырья и энергоносители и др. В связи с этим, актуальным направлением исследований становится анализ внешних и внутренних шоков, оказывающих наиболее сильное влияние на динамику реального сектора, и, таким образом, определяющих состояние российской экономики, государственного

бюджета и платежного баланса страны.

Целью работы является исследование теоретических основ шоковых явлений в экономике, систематизация влияния внешних и внутренних шоков на финансовые результаты деятельности российских организаций.

Рассмотрим базовые категории исследования: «финансовый результат», «шоковые» явления в экономике.

Финансовый результат является обобщающим показателем деятельности коммерческой организации и базовой концепцией, характеризующей ее финансовое положение. Финансовый результат выражается в форме прибыли (превышение доходов над расходами) или убытков (превышение расходов над доходами). Прибыль является основной целью деятельности коммерческих организаций. Условия конкурентного рынка побуждают организации искать способы максимизации прибыли и повышения доходности [1, 2]. В связи с этим, показатели прибыли наиболее важны при анализе результативности финансово-хозяйственной деятельности.

Теоретическая основа научного анализа шоковых явлений в экономике была заложена как составляющая циклической экономической динамики. основополагающими подходами можно считать концепцию Е.Е. Слуцкого о циклическом характере отклика системы национальной и мировой экономики на непрогнозируемые импульсы [3]. Шоки как движущие силы экономических циклов, выводящих экономику из состояния долгосрочного равновесия, рассматриваются и в так называемой «парадигме Фриша-Слуцкого». Шоки здесь принимаются как экзогенные случайные события, несвязанные с экономической динамикой, но меняющие ее (торговые войны, эпидемии, катаклизмы) [4].

Стоит отметить, что большинство авторов рассматривает шоки как импульсные, непредсказуемые события, радикально меняющие цены, процентные ставки, рентабельность фирм (микроэкономический эффект), инвестиции, занятость, рыночные модели (мезоэкономический эффект), государственные расходы, экспорт и импорт, сбережения, потребление (макроэкономический эффект). Наибольшее внимание авторов приковано к внешним экзогенным шокам; активно дискутируется воздействие на экономику финансовых и технологических шоков. В целом авторы тяготеют к пониманию шоков как непредсказуемых флуктуаций в сфере обращения (рынки денег, капитала, сырья) и перераспределения (государственные доходы и расходы, субсидии). Напротив, шоки в реальном секторе в основном сведены к финансовым и технологическим, недостаточно внимания уделяется связям внешних шоков с инвестициями, затратами и выпуском в промышленности [5].

Выступая частью парадигмы циклической динамики в экономике, шоки рассматриваются как один из факторов смены фаз циклов. Широко обсуждается положительная роль внешних шоков, как явлений, вызывающих переходы от депрессии к росту. Кризисы, вызванные шоками, видятся многим авторам как краткосрочные явления; при этом без должного внимания остаются долгосрочные структурные последствия шоков [5].

Сконцентрируемся на влиянии внешних шоков на деятельность российских компаний. Под внешними шоками в макроэкономике традиционно понимается воздействие факторов, лежащих за пределами данной национальной экономики (то есть относящихся к сфере мировой экономики), на макроэкономические показатели (прежде всего через совокупный спрос или совокупное предложение), носящее как положительный (позитивные шоки), так и отрицательный (негативные шоки) характер. Влияние такого рода шоков в период глобализации резко усиливается, поскольку границы между национальными экономиками постепенно стираются [6].

В настоящее время, основными источниками влияния внешних шоков для Российской Федерации становятся изменения в динамике глобальных сырьевых рынков, состоянии мировой экономики и финансовой системы. Российская Федерация имеет существенную долю сырьевого экспорта, поэтому шоки условий торговли оказывают воздействие на финансовые результаты предприятий сырьевого сектора, величину бюджетных доходов и объем валютной ликвидности. Состояние мировой экономики, геополитическая напряженность в регионах и политическое давление также влияют на результаты деятельности национальных предприятий

за счет вовлеченности национальных экономик в глобальные производственные и финансовые цепочки. Направление движения потоков международного капитала и степень жесткости финансовых условий на глобальных рынках влияют на возможности предприятий привлекать заимствования для улучшения финансовых результатов и достижения целей экономического развития [7].

Внешние шоки 2023 года связаны с экономическими санкциями, введенными со стороны США и Европейского союза, падением цен на нефть, и являются наиболее серьезным вызовом для национальных предприятий, учитывая, что к началу их проявления экономическое положение России достаточно ухудшилось, так как последствия пандемии также оказали негативное влияние на финансовые результаты российского бизнеса, ускорение оттока капитала из страны и уменьшение инвестиционного спроса.

Негативное влияние внешних шоков на финансовые результаты организации можно компенсировать лишь частично. Это связано с отсутствием возможности для хозяйствующего субъекта напрямую влиять на ряд природных и социально-экономических условий, формирующих предпринимательскую среду.

Под внутренним экономическим шоком понимается такой шок, источником которого являются государство и государственные институты (изменение законодательства, деятельность Центрального банка, изменение денежно-кредитной политики и др.) [8]. Данные шоки также влияют непосредственно на основные показатели деятельности предприятий (объем продаж, производительность труда, структура продукции, ликвидность, рентабельность и др.).

На данный момент наиболее актуальными внутренними шоками для российского бизнеса считаем:

- сокращение внутреннего потребительского спроса в результате роста цен на товары и услуги, снижения потребительской активности вследствие неопределенности и ожидания ухудшения экономической ситуации;
- снижение промежуточного и инвестиционного потребления;
- нарушение логистики на национальных предприятиях по причине введения санкций и ухода многих международных представителей с российского рынка;
- прогнозируемая девальвация национальной валюты и др.

Таким образом, считаем, что в современных условиях внешние шоки оказывают более сильное влияние на экономику страны по сравнению с внутренними. Российская Федерация имеет существенную долю сырьевого экспорта, по многим товарным позициям зависима от импорта, поэтому шоки условий внешней торговли оказывают воздействие на финансовые результаты предприятий-представителей как крупного, так среднего и малого бизнеса.

Более чувствительными к внутренним шокам оказывается средний и особенно малый бизнес, финансовые результаты и уровень рентабельности деятельности которого непосредственно коррелируют с уровнем потребительской активности и динамикой цен на товары и услуги. Здесь стоит также акцентировать внимание на том, что предприятия в Российской Федерации еще не окрепли после последствий пандемии коронавируса.

Отметим, что в такой ситуации проведение контрциклической бюджетной и денежно-кредитной политики позволит ускорить восстановление экономики и смягчить действие внутренних и внешних шоков. При этом важно учитывать, что действие части внутренних шоков может стать постоянным. Это приведет к снижению потенциала экономики, а также окажет негативное воздействие на финансовые результаты деятельности российских предприятий.

Литература

1. Шоломицкая, Е. В. Влияние ключевых макроэкономических шоков на инвестиции в России / Е.В. Шоломицкая // Экономический журнал ВШЭ. 2017. Т. 21. № 1. С. 89–113
2. Мараева, З.Л. Факторы, влияющие на финансовый результат деятельности организации / З. Л. Мараева, М. К. Афанесян // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №11-2. С. 82-84.
3. Хикс, Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1988. – 190 с.
4. Mishra T., Ouattara B., Parhi M. A Note on Shock Persistence in Total Factor Productivity Growth //

Economics Bulletin. – 2011. – Vol. 31(2). – pp. 1869-1893.

5. Алешина, О.Г. Внешние и внутренние шоки в экономике: методология // Экономика и управление инновациями /О.Г. Алешина. – 2022. – № 2 (21). – С. 39-60.

6. Внешние шоки для экономики и денежно-кредитной системы России и Беларуси: последствия и пути преодоления / Отв. ред. В.К. Бурлачков, М.Ю. Головнин. М.: ИЭ РАН, 2014. – 194 с.

7. Тиунова, М.Г. Влияние внешних шоков на российскую экономику // Финансы: теория и практика /М. Г. Тиунова. – 2018. – №4. – С. 146-170.

8. Никитин, М.В. Экономические и политические шоки: классификация и механизм воздействия на макроэкономическую конъюнктуру / М.В. Никитин // Экономика: теория и практика. – 2019. – №2-54. – С. 103-108.

9. Побережец, В. В. Теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия / В. В. Побережец, Г. А. Штофер // Финансовая архитектура и перспективы развития глобальной финансовой системы : сборник материалов X Научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 24 ноября 2021 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2022. – С. 91-94.

УДК 332.144

ЦИФРОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Горячих С.И., студент

*ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»
Научный руководитель Горячих М.В., к.т.н., доцент кафедры экономической теории
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь*

Аннотация. Рассматривается использование современных информационных технологий для составления прогнозов социально-экономического развития регионов, а также применение опережающих и сигнальных индикаторов для прогнозирования цифровой трансформации экономики.

Ключевые слова: прогнозирование, опережающий индикатор, сигнальный индикатор, автоматизированная прогнозирующая система.

Прогнозирование является составным элементом эффективной организации управления отдельными хозяйствующими субъектами, так как качество принимаемых решений во многом зависит от качества прогнозирования их последствий. Использование современных информационных технологий способствует увеличению точности и корректности прогнозов социально-экономического развития регионов, территорий, страны. Также

к причинам широкого применения информационных технологий в прогнозировании относятся: стремительный рост объемов информации; сложность и трудоемкость алгоритмов расчета прогнозов; высокие требования, предъявляемые к качеству разрабатываемых прогнозов [1, с. 66].

Чаще всего прогнозы экономического развития основаны на экстраполяционном подходе, составлении различных эконометрических моделей, использовании технического анализа, оценках экспертов и аналитиков. Однако для прогнозирования цифровой трансформации экономики использование традиционных методов прогнозирования невозможно. Попытки формирования наборов индикаторов, характеризующих степень и интенсивность цифровой трансформации экономики, предпринимаются российскими и зарубежными экономистами, влиятельными компаниями, государственными органами.

В настоящее время в мире ведется активная работа по формированию инструментария прогнозирования развития экономики на основе измерения опережающих и сигнальных индикаторов. Каждая страна формирует свою базу макроэкономических показателей упреждающего характера, которая является основополагающей для построения краткосрочных моделей прогнозирования [2, с. 48]. Опережающим индикатором называют интегральный показатель, отображающий рыночную ситуацию, указывающую на вероятное

изменение состояния социально-экономической системы (бизнеса, отрасли, экономики в целом) в ближайшей перспективе. Такой индикатор аккумулирует в себе наиболее важную информацию о краткосрочных процессах, свидетельствующих о будущем поведении экономических агентов, и основных трендах в экономике в периоде упреждения. Мировая практика говорит о том, что опережающие индикаторы используются в экономической политике для выбора инструментария превентивного регулирования экономики. Основное преимущество использования опережающих индикаторов для прогнозирования развития социально-экономических систем и процессов состоит в том, что они способны предсказать поворотные точки в динамике исследуемого показателя, независимо от ретроспективной динамики. Помимо опережающих индикаторов, для прогнозирования цифровой трансформации экономики могут применяться и так называемые «сигнальные» индикаторы. Сигнальный подход использовался для предугадывания мирового финансового кризиса 2008 г.

При разработке и использовании автоматизированной прогнозирующей системы необходимо решить некоторые организационные и методологические проблемы. Часть из них можно решить, осуществив грамотный выбор основных составляющих прогнозирования, каковыми являются:

- источники информации внутри организации (данные управленческого и бухгалтерского учета);
- источники внешней информации (показатели демографической, экологической, политической сфер);
- специализированное программное обеспечение, используемое для расчета прогноза и позволяющее выполнять анализ результатов прогнозирования [3].

Перспективные подходы к прогнозированию социально-экономических процессов, представленных в виде временных рядов, возникают в области искусственного интеллекта, например, при использовании генетических алгоритмов. Кроме указанных компонентов должны использоваться соответствующие технологии хранения, обмена и представления информации. Сегодня существует большое количество программно-инструментальных решений, предназначенных для формирования прогнозов, которые можно классифицировать по области использования, применяемым методам и моделям, уровню подготовки пользователей, а также по готовности к эксплуатации.

Литература

1. Яндыбаева, Н.В. Автоматизированные информационные системы для прогнозирования социально-экономических процессов / Н.В. Яндыбаева // Актуальные проблемы современности: наука и общества. - 2021. - № 1 (30). – С. 66-69.
2. Вертакова, Ю.В. Прогнозирование цифровой трансформации экономики на основе опережающих и сигнальных индикаторов / Ю.В. Вертакова, М.Г. Клевцова, Ю.С. Положенцева // Экономика и управление. - 2018. - № 11 (157). - С. 47–56.
3. Горбенко А. О. Информационные системы в экономике. Учебное пособие. – 4 изд. - электрон. Москва. - Лаборатория знаний. 2020.- 295 с.

УДК 339.13

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гусарева А.А., магистрант;

*Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассмотрена сущность понятия «инновация», процесс формирования конкурентных преимуществ предприятия под воздействием инноваций. Актуальность темы заключается в том, что инновации занимают важное место в деятельности предприятия и оказывают непосредственное влияние на уровень конкурентоспособности продукции и предприятия в целом.

Ключевые слова: инновации, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, инновационные технологии, инновационная активность.

В современной экономической системе все большее значение уделяется инновациям. Использование инноваций в развитии хозяйствующего субъекта – залог выживания предприятия в постоянно-изменяющихся экономических условиях. Поскольку сохранение лидирующих конкурентных позиций возможно только в случае активной деятельности внедрения и использования прогрессивных достижений и технологий. Инновации позволяют изменить технологию производства или реализации продукции, соответственно, могут помочь предприятию создать новые продукты, улучшить существующие продукты или оптимизировать бизнес-процессы, что в итоге может привести к повышению конкурентоспособности и прибыльности [1].

Понятие «инновация» происходит от латинского «novatio», что означает «обновление» (или «изменение»). Так, в 30-х годах прошлого века основоположник теории инноваций австрийский экономист Й. Шумпетер, определил инновацию «как любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции, послепродажного обслуживания и других сферах деятельности предприятия» [2]. С тех пор выделяют различные точки зрения понятия «инноваций». Но все они схожи в том, что инновация связана с прогрессивными изменениями, внедрением новых технологий, направленными на повышение эффективности производства и лучшее удовлетворение общественных потребностей [3].

Инновации могут существенно влиять на формирование конкурентных преимуществ предприятия. Конкурентные преимущества – это то, что делает предприятие уникальным и привлекательным для своих потребителей.

Рассмотрим формирование конкурентных преимуществ предприятия под воздействием роста инноваций и инновационных технологий:

- разработки в рамках информационно-коммуникативных технологий, которые обеспечивают такие конкурентные преимущества предприятия, как: увеличение производительности, автоматизация производства, увеличение безопасности труда;
- разработки в рамках цифрового производства, которые направлены на увеличение качества существующих товаров, появление новых видов продукции, снижение затрат производства;
- биотехнологии могут предоставить предприятиям конкурентные преимущества в виде оптимизации и экологизации производств.

В свою очередь, к современным инновационным технологиям можно отнести следующие: цифровой двойник, 3D-печать, дополненная и виртуальная реальность. Также появились технологии, которые помимо формирования конкурентных преимуществ, способны влиять на создание аналитической или учетной среды предприятия. К таким технологиям относятся: аналитические платформы на основе технологий Big Data, технологии блокчейн, которые могут сделать процесс учета и передачи данных максимально безопасным и прозрачным [4].

Следует отметить, что любое конкурентное преимущество, обеспечиваемое инновацией, имеет свой «жизненный цикл». Следовательно, можно выделить следующие этапы в развитии

инновационного конкурентного преимущества (рисунок 1).

На основании рисунка 1 можно отметить, что в результате жизненного цикла инновация теряет свою привлекательность, а у предприятия появляется необходимость в получении доступа к следующей инновации, которая обеспечит ему лидирующие позиции над конкурентами. Следовательно, предприятие должно прогнозировать период действия конкурентного преимущества и экономически обосновать уровень затрат на его поддержание.

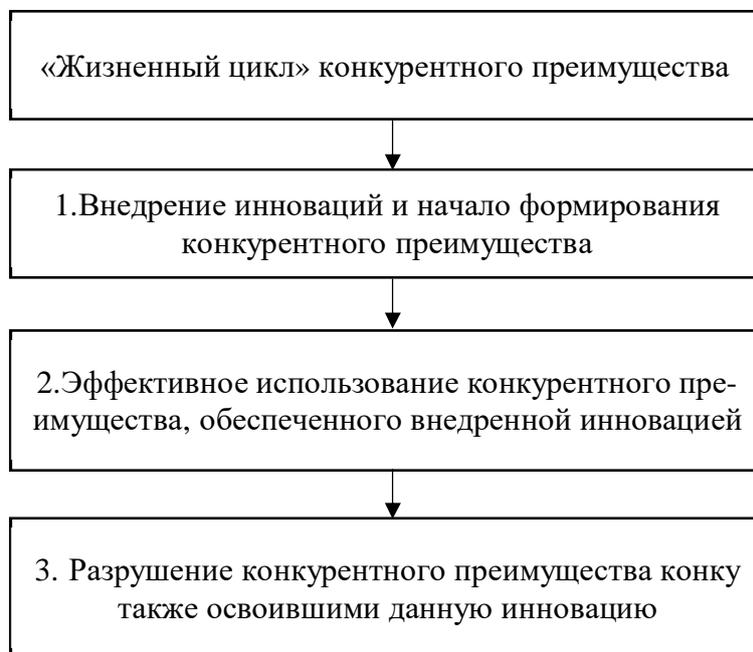


Рисунок 1 – «Жизненный цикл» конкурентного преимущества

Источник: составлено автором на основе [3]

Инновации играют важную роль в повышении конкурентных преимуществ предприятия. Так, при полном анализе конкурентоспособности необходимо учитывать инновационную активность предприятия.

Анализ инновационной активности включает в себя:

- оценка изменений рыночной доли предприятия в результате внедрения инноваций;
- оценка соотношения прибыли, полученной за счет внедрения инноваций, и затрат, связанных с их разработкой и внедрением;
- анализ инновационного процесса разработки товара или услуги;
- анализ рациональности внедрения инноваций [5].

Таким образом, инновации служат важным инструментом для формирования конкурентных преимуществ предприятия. Они могут помочь улучшить качество продукции, оптимизировать бизнес-процессы, создать новые продукты и услуги, а также развить новые каналы продаж.

Однако, чтобы инновации могли действительно повысить конкурентоспособность предприятия, необходимо учитывать многие факторы, такие как доступность финансирования, наличие талантливых специалистов и инфраструктуры, адекватность правового регулирования и т.д.

Кроме того, инновации должны быть хорошо интегрированы в общую стратегию предприятия и учитывать потребности и требования потребителей, чтобы действительно принести пользу и повысить конкурентоспособность предприятия.

Литература

1. Лавренова, Г.А. Анализ факторов, оказывающих влияние на эффективность инновационной

деятельности предприятия / Г. А. Лавренова, Е. В. Лавренова, А. В. Красникова, Ю. В. Ткачева // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2022. – Т. 15, № 4(75). – С. 180-189.

2. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

3. Попенко, А. Н. Инновационные преимущества. Инновации - основа конкурентоспособности и экономической безопасности предприятий / А. Н. Попенко, Л. А. Гремина // Инновации в науке и практике. – 2018. – С. 52-56.

4. Карпова, И. Ф. Анализ влияния инноваций на формирование конкурентных преимуществ предприятия / И. Ф. Карпова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 2, № 2(110).

5. Карпова И. Ф. Методологические подходы к комплексному анализу конкурентоспособности организации / Учет, анализ и аудит: новые задачи в обеспечении безопасности и ответственности перед бизнесом: Сборник научных статей по итогам VI международной межвузовской научно-практической конференции. М., 2020. С. 125–133.

6. Штофер, Г. А. Система показателей и порядок оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 1(70). – С. 75-82.

УДК 330.341

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Дементьев М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Рассмотрены цель и задачи проведения эколого-экономической экспертизы. Раскрыты принципы проведения эколого-экономической экспертизы с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: эколого-экономическая экспертиза, конкурентоспособность, предприятие.

Деятельность многих предприятий неразрывно сопряжена с воздействием на окружающую среду, однако, отказ от подобного производства, как правило, ведёт к замедлению развития как отдельного региона, так и страны в целом.

Эколого-экономическая экспертиза – установление соответствия хозяйственной деятельности человека существующим экологическим регламентам, а также выявление возможности функционирования объекта экономико-экологической экспертизы с целью предупреждения его неблагоприятного воздействия на состояние окружающей среды.

Проведение государственной эколого-экономической экспертизы регламентируется Федеральным законом «Об экологической экспертизе», а также рядом подзаконных актов, уточняющих его положения. Конкретные требования, учитывающие отраслевую и ведомственную специфику, отражены в многочисленных нормативных документах, рассматривающих экологические вопросы при проектировании и строительстве различных объектов.

Согласно Федеральному закону «Об экологической экспертизе» с учётом внесенных в него изменений, экологическая экспертиза — это установление соответствия документов (или документации), обосновывающих намечаемую в связи с реализацией объекта экологической экспертизы хозяйственную и иную деятельность, экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды в целях предотвращения негативного воздействия такой деятельности на нее [1].

Цель проведения эколого-экономической экспертизы – определение экономико-экологической эффективности реализации рассматриваемых проектов в отношении выявления уровня негативного воздействия на здоровье населения и качество окружающей среды.

Функции эколого-экономической экспертизы – обеспечение экологической безопасности развития общества, производительных сил, а также жизнедеятельности человека: его жизни, здоровья, окружающей среды. Эколого-экономическая экспертиза может быть направлена как на внутреннюю среду предприятия, с целью выявления реального или

потенциального ущерба, так и на объекты внешней среды предприятия, которые наносят или могут наносить прямой или косвенный ущерб предприятию.

Основные задачи эколого-экономической экспертизы:

1. Является правовым средством реализации конституционного права граждан РФ на благоприятную окружающую среду.

2. Является инструментом обеспечения выполнения экологических требований в планируемой хозяйственной, управленческой и иной деятельности социума на стадиях подготовки и принятия соответствующих решений.

3. Является механизмом предупредительного экологического контроля, поскольку предотвращает появление хозяйственных и иных объектов, негативно влияющих на состояние природы, и связанных с этим неблагоприятных социальных, экономических и иных последствий.

4. Является источником эколого-экономической информации.

5. Выполняет функцию реализации общественного мнения в решении эколого-экономических проблем.

6. Результаты экономико-экологической экспертизы могут использоваться в суде при рассмотрении дел по вопросам охраны окружающей среды.

Результаты эколого-экономической экспертизы определяют:

1. Не противоречит ли намечаемая деятельность экологическому законодательству РФ или субъектов РФ.

2. Соответствует ли намечаемая деятельность требованиям нормативных актов по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов.

3. Достаточно ли полно произведена оценка воздействия намечаемой деятельности на окружающую среду.

4. Допустима ли намечаемая деятельность с точки зрения безопасности для окружающей среды и населения.

5. Достаточно ли предусмотрены проектом меры по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов.

Основным результатом эколого-экономической экспертизы является определение возможности реализации проекта: рекомендовать проект к реализации, не рекомендовать проект к реализации, отправить проект на доработку, определив масштабы и направления его совершенствования. В случае получения отказа, результаты экспертизы можно использовать в качестве прецедента для обоснования незаконности аналогичной деятельности конкурентов.

Эколого-экономическая экспертиза проводится в соответствии со следующими принципами:

1. Принцип презумпции потенциальной экологической опасности хозяйственной и иной деятельности социума – любой вид хозяйственной деятельности может оказывать негативное экологическое воздействие на состояние окружающей среды. Обязанность заказчика проекта – предоставить обоснование его экологической безопасности. Необходимым является прогнозирование воздействия намечаемой деятельности на окружающую среду, обоснование допустимости данного воздействия, а также разработка необходимых природоохранных мер.

2. Принцип обязательности проведения экономико-экологической экспертизы до принятия реализации объекта рассмотрения – адресован заказчику планируемой деятельности и органам государственной экологической экспертизы. Заказчик не вправе принимать решение о реализации намечаемой деятельности и осуществлять ее без положительного заключения государственной экологической экспертизы, обязан провести ее до начала деятельности.

3. Принцип комплексности оценки воздействия на окружающую среду хозяйственной и иной деятельности и ее последствий – предполагается подготовка заказчиком и проектировщиком-оценщиком «Материалов по оценке воздействия», в которых определяются воздействие, его масштаб, область распространения, изменения в окружающей среде, природных процессах и явлениях, социальной среде и т.д., включая отдаленные последствия реализации

проекта. Задача экспертизы: провести «оценку» оценок воздействия, определить достаточность, обоснованность выбранных систем и методов оценивания и прогнозирования, оценить комплексность оценки воздействия.

4. Принцип обязательности учета требований экологической безопасности при проведении экономико-экологической экспертизы – обусловлен правом каждого на благоприятную окружающую среду, предусматривает обязанность участников экспертизы соблюдать правовые, экологические требования проектирования, размещения, строительства, эксплуатации объектов экспертизы, выявлять, соблюдаются ли нормативы качества окружающей среды в случае реализации проекта. Проектировщик обязан соблюдать нормативы качества среды, допустимого воздействия, экологические стандарты, природоохранные нормы и правила проектирования. Задача эксперта экономико-экологической экспертизы – выявление, соблюдение природоохранных и экологических нормативов и требований в проекте.

5. Принцип достоверности и полноты информации, представляемой на экономико-экологическую экспертизу – обязывает заказчика планируемой деятельности обеспечить представление на экспертизу достоверной и полной информации об объекте экспертизы, оценки его воздействия на окружающую среду, о современной экологической ситуации в регионе, реализации проекта и т.д. Полной является информация, передаваемая органам экспертизы в соответствии с требованиями, которые предъявляются к комплектованию проектной документации. При невыполнении заказчиком принципов достоверности и полноты информации, представленной на экспертизу, экспертный орган может потребовать дополнительную информацию или вернуть заказчику материал на доработку.

6. Принцип независимости экспертов экономико-экологической экспертизы при осуществлении ими своих полномочий в сфере экономико-экологической экспертизы – обозначает запрет на вмешательство в работу эксперта, выполняемую в соответствии с требованиями законодательства об экологической экспертизе, техническим заданием на проведение экспертизы и задачами, поставленными перед экспертом руководителем экспертной комиссии или руководителем группы. В соответствии с этим принципом эксперт свободен в оценках проектируемого объекта и выводах по нему. Оказываемое в любых формах давление на эксперта является противоправным действием.

7. Принцип научной обоснованности, объективности и законности заключений экономико-экологической экспертизы – при планировании, проектировании деятельности заказчик (проектировщик) обязан учесть (выполнить, соблюсти) экологические требования, в том числе предусмотренные законодательством об охране окружающей среды и природопользовании.

Заключения экономико-экологической экспертизы должны быть научно обоснованными. Содержащиеся в заключении суждения и выводы должны быть научно аргументированными. Критериями при этом могут служить не только собственные научные утверждения, ссылки на позиции и труды авторитетных ученых, но главным образом положения законодательства в области охраны окружающей среды и природопользования. Заключения экспертизы должны быть объективными.

Объективность в области экспертизы проявляется в непредвзятой, беспристрастной оценке объекта экономико-экологической экспертизы и подготовке входящих в заключения выводов каждого участника экспертного процесса и комиссии в целом.

8. Принцип гласности, участия общественных организаций (объединений), учета общественного мнения при проведении экономико-экологической экспертизы – устанавливает обязанность субъектов экспертного процесса выполнить требования законодательства относительно информирования заинтересованных сторон о проводимой экспертизе; участия общественных организаций (объединений); учета общественного мнения. Невыполнение этой обязанности считается правонарушением и основанием для привлечения виновных лиц к ответственности;

9. Принцип ответственности участников эколого-экономической экспертизы и заинтересованных лиц за организацию, проведение, качество экологической экспертизы – означает в случае невыполнения требований организации и проведения экспертизы участниками

экономико-экологической экспертизы будут нести ответственность, предусмотренную действующим законодательством Российской Федерации.

Проведение внутренней эколого-экономической экспертизы предприятием снижает вероятность нанесения вреда окружающей среде, что в современных условиях положительно сказывается на имидже и конкурентоспособности предприятия. Эколого-экономическая экспертиза может использоваться как одно из долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия, несмотря на то, что в краткосрочной перспективе создаются дополнительные ограничения и затраты на её проведение.

Литература

1. Федеральный закон "Об экологической экспертизе" от 23.11.1995 N 174-ФЗ (последняя редакция) 23 ноября 1995 года N 174-ФЗ // КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Офиц. сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 23.04.2023).

УДК 338.4

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ И ИХ ОЦЕНКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*Дементьев М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия;
Яценко А.В., студент*

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Статья посвящена анализу проблемы управления производственными рисками на предприятиях в условиях экономической нестабильности. Рассматриваются основные факторы экономической нестабильности, которые влияют на производственные риски, а также методы оценки и управления факторами риска.

Ключевые слова: риск, предприятие, оценка рисков, управление рисками, экономическая нестабильность.

Производственные риски возникают в процессе деятельности любого предприятия. Однако в условиях экономической нестабильности, риск возникновения неблагоприятных ситуаций нарастает. Поэтому актуальной задачей для предприятия является своевременная оценка и управление производственными рисками с целью минимизации потерь.

Целью работы является анализ методов управления производственными рисками и оценка производственных рисков в условиях нестабильности экономики. В рамках данного исследования ставятся следующие задачи:

- выявить основные факторы экономической нестабильности, влияющие на характер производственных рисков;
- рассмотреть методы анализа производственных рисков;
- провести сравнительный анализ методов управления производственными рисками в условиях экономической нестабильности;
- разработать предложения по снижению производственных рисков в условиях экономической нестабильности.

В современных условиях для любого предприятия характерно наличие производственных рисков. Теоретические основы расчёта рисков заложены в работах таких учёных, как Дж. Кейнс, А.М. Дубов, О.А. Грунин, В. Абчук, В.В. Черкасов, И.А. Бланк, О.В. Забелина, А. Маршалл, И.Т. Балабанов[1, с.94].

А.П. Альгин характеризует риск как вид активности, основанный на преодолении неясности в ситуации, когда выбор является неизбежным. В ходе такой деятельности существует возможность как количественно, так и качественно определить вероятность достижения поставленной цели, а также риск неуспеха и отклонения от поставленной цели. М.Ю. Дементьев определяет производственный риск как вероятность возникновения неблагоприятного обстоятельства и приемлемый уровень отклонения результирующего показателя от определенного

базиса в результате различных управленческих решений, а также связанный с данными решениями размер ощутимой экономической выгоды[2, с.72].

Рассмотрим факторы экономической нестабильности и их влияние на производственные риски. Одним из таких факторов является волатильность рыночных цен. Колебания цен на сырье, энергоресурсы, производство и услуги могут существенно зависеть от затрат и предприятний. Рост цен на входные ресурсы может снизить прибыльность производства и предполагает пересмотр ценовой политики.

Следующий важный фактор — изменение валютных курсов. Колебания национальной валюты, связанные с иностранными валютами, могут существенно сказаться на деятельности компаний на внешнем рынке. Сильное изменение курса может повлиять на стоимость импорта сырья и оборудования, а также на выбор экспорта продукции.

Политическая неопределенность также является значимым фактором. Нестабильная политическая обстановка и изменения в законодательстве влияют на условия ведения бизнеса, систему налогообложения и инвестиционный климат. В таких условиях предприятия подвержены рискам вследствие непредсказуемости решений.

Макроэкономические шоки, такие как глобальные экономические кризисы, рецессия, инфляция и дефляция, также могут вызывать негативные последствия для хозяйственной деятельности предприятий.

Форс-мажорные процессы, такие как стихийные бедствия, пандемия Covid-19, военные конфликты и другие непредвиденные события, могут оказывать серьезное воздействие на предприятия. Например, такие события могут спровоцировать нарушения поставки продуктов, приостановку производственных процессов.

Методы оценки производственных рисков в условиях экономической нестабильности в общем случае можно разделить на качественные и количественные[3, с.73]. Кроме того, существует более подробная классификация, которая позволяет разделить методы оценки производственных рисков на количественные, экспертные и нормативные[4, с.54]. На рисунке 1 представлены основные методы оценки производственных рисков.



Рисунок 1 - Основные методы оценки производственных рисков

«Нормативные методы определения уровня риска основаны на сопоставлении реальных значений факторов риска с установленными для них нормативами»[4].

Экспертная оценка – это метод, предполагающий опрос экспертов, применения их опыта и знаний в области производственной деятельности.

SWOT-анализ представляет собой инструмент, который позволяет выявить проблемы и перспективы предприятия, возможности и угрозы, связанные с производственными рисками в условиях экономической нестабильности.

Метод аналогий включает в себя сбор данных и поиск сходств в различных системах, которые могут быть использованы для прогнозирования рисков.

Метод Дельфи представляет собой процесс экспертного обсуждения, в рамках которого группа экспертов высказывает свое мнение о рисках, а затем сравнивает и корректирует свои оценки на основе мнений других участников.

Статистический анализ рисков предприятия представляет собой методологию оценки и

прогнозирования рисков с использованием статистических данных и методов, используется для изучения вероятностных признаков, рисков их последствий и анализа деятельности предприятия.

Метод Монте-Карло – это статистический метод, который предполагает проведение анализа рисков событий и оценку их вероятности и последствий с учётом рассмотрения случайных событий. При использовании данного метода происходит генерация множества параметров риска и учитывается их вероятностное распределение.

Анализ чувствительности предполагает оценку влияния изменений в исходных параметрах на конечный результат, и используется для определения наиболее значимых рисков.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки методов управления производственными рисками

Метод	Описание	Преимущества	Недостатки
Активный метод	Предполагает активное вмешательство в управление рисками	-Эффективное снижение рисков -Проактивность в решении проблем	-Требует дополнительных ресурсов и затрат -Риск ошибок при выборе стратегии
Адаптивный метод	Заключается в адаптации деятельности предприятия к изменяющимся условиям, чтобы своевременно реагировать на возникающие риски	-Способность быстро адаптироваться к изменениям -Уменьшение вероятности непредвиденных потерь	-Сложность прогнозирования и анализа ситуации -Возможность принятия ошибочных решений
Консервативный метод	Основан на предпочтении низкорисковых стратегий и избегании высокорисковых проектов	-Снижение вероятности негативных последствий -Стабильность и предсказуемость бизнеса	-Ограниченные возможности для роста и инноваций -Риск упущенных возможностей
Комплексный метод	Подразумевает сочетание различных подходов к управлению рисками и их комплексное использование на всех этапах деятельности организации	-Целостный подход к управлению рисками -Оптимальное использование ресурсов	-Сложность координации и реализации комплексного подхода
Подход с ограничением риска	Заключается в установлении предельно допустимого уровня риска для каждой сферы деятельности и принятии мер по его соблюдению	-Контроль над уровнем рисков -Предотвращение возникновения критических ситуаций	-Ограничение возможностей для реализации потенциала предприятия -Необходимость постоянного мониторинга и контроля
Исключение риска	Предполагает принятие мер по полному устранению определенного риска	-Полное устранение определенных рисков -Уменьшение общего уровня риска для предприятия	-Потеря возможностей и доходов, связанных с исключенной деятельностью -Затраты на реализацию мер по исключению риска

Сценарный анализ позволяет оценить реакции системы на различное развитие событий. Этот метод позволяет оценить возможные последствия рисков и выбрать варианты действий в зависимости от сценария.

Сравнение методов управления производственными рисками, а также преимущества и недостатки каждого представлены в таблице 1.

Важно отметить, что выбор метода управления производственным риском зависит от специфики предприятия, характера рисков, ресурсов и стратегических целей. Оптимальный подход заключается в комбинации различных методов и гибкой адаптации к изменяющимся условиям.

Таким образом, в условиях экономической нестабильности возникает неопределенность, что влечет за собой риск негативных последствий для производственной деятельности предприятия. Для снижения производственных рисков в таких условиях можно предложить следующие меры:

1. Создание финансовых резервов, которые могут быть использованы для покрытия возможных потерь в случае реализации рисков;

2. Диверсификация деятельности: расширение ассортимента продукции, привлечение новых рынков сбыта и разнообразие источников снабжения сырьем снижает зависимость от отдельных факторов и уменьшает общий уровень риска;

3. Анализ и совершенствование производственных технологий, улучшение качества продукции и повышение эффективности использования ресурсов;

4. Страхование рисков;

5. Регулярный анализ макроэкономических показателей, отслеживание изменений законодательства и политической ситуации позволят своевременно реагировать на изменения внешней среды и принимать обоснованные решения;

6. Укрепление партнерских отношений, заключение долгосрочных контрактов, совместные проекты и установление взаимовыгодных условий сотрудничества, которые способствуют стабильности и надежности отношений;

7. Гибкий подход к ценообразованию и возможность оперативного пересмотра ценовой политики;

8. Развитие инновационной деятельности и внедрение передовых технологий, что способствует повышению эффективности производства, сокращению затрат и увеличению добавленной стоимости продукции;

9. Разработка планов реагирования на кризисные ситуации.

Важно отметить, что меры по снижению производственных рисков должны быть адекватными и рациональными, учитывать специфику деятельности предприятия и стратегические цели развития.

Литература

1. Винокур И.Р. Методика анализа и управления рисками / И.Р. Винокур// Вестник ПНИПУ.— 2019. —№ 3. — С. 93-108.

2. Дементьев М.Ю. Методы управления производственными рисками на предприятии/ М.Ю. Дементьев // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции.—2021. —№ 4. — С. 71-78.

3. Пищалкина И.Ю. Современные методы и модели системы риск-менеджмента с учетом специфики промышленных предприятий / И.Ю. Пищалкина, С.Б. Сулоева//Организатор производства.— 2020.—№ 4.—С.69-79.

4. Дементьев М. Ю. Управление производственными рисками на предприятии : учебное пособие / М. Ю. Дементьев. – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2022. – 150 с.

5. Штофер, Г. А. Особенности проведения финансовой диагностики деятельности предприятия в современных условиях / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 4(73). – С. 76-83.

УДК 338.1

**ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ
КАСТОМИЗАЦИИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ***Джалал М.А.К., д.э.н., заведующий кафедрой финансов и кредита**Бориц Л.М., д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита**Институт экономики и управления ФГАОУ «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Развитие электронных технологий требует от отраслевой промышленности и ее предприятий прорыва при внедрении цифровых технологий для успешной трансформации предприятий. Внедрение цифровой экономики на промышленных предприятиях рассматривает возможность применения принципов ориентированной инфраструктуры, формирования маркетингового подхода кастомизации, изменяя продукцию под запросы потребителей, что является актуальным для исследования.

Применяемые принципы и подходы открывают новые возможности для промышленных предприятий. Разработанные предложения позволят промышленным предприятиям сформировать новую клиентоориентированную систему управления для наращивания максимального удовлетворения спроса, повышения конкурентоспособности на потребительском рынке.

Ключевые слова: кастомизация, цифровая трансформация, промышленные предприятия, роботизация производственных процессов, принципы и подходы.

Цифровизация на уровне отраслевых промышленных предприятий имеет нарастающий интерес к проблемам и возможностям, рискам и выгодам, которые становятся возможными в рамках развития цифровой экономики, формирования цифровой инфраструктуры, что кардинально меняет экономику, международные институты, наши взаимоотношения в экономической системе [7]. Эти процессы приводят к необратимости трансформации основных сфер взаимодействия, в частности, экономических. По этой причине требуется оценить влияние как современных, так и предполагаемых эффектов цифровой экономики, а также сформировать методологию цифровой трансформации, применяя принципы сервис-ориентированной архитектуры промышленных предприятий и кастомизацию (что обозначает настраивать, изменять выпускаемую продукцию, ориентированную на потребителей) [1].

При применении такого маркетингового подхода, как кастомизация, промышленные предприятия должны выйти из привычной «зоны» комфорта, провести исследование по видоизменению выпускающей продукции в соответствии с потребностями рынка, включая все усилия разработчиков по изменению заводских спецификаций товара для улучшения его технических характеристик [3]. Для того, чтобы понимать, какой товар нужен потребителю, необходимо проводить исследования, результаты которого предоставят ясную картину об уровне цифровизации на промышленных предприятиях. Можно выбрать примерно пять основных индикаторов:

¾ использование интернета в продажах;

¾ уровень интеграции цифровых технологий в отраслевом развитии;

¾ каналы передачи и хранения информации на отраслевом уровне;

¾ информационная безопасность промышленного предприятия;

¾ провести опросы с потребителями и определить, какие из предложенных пяти образцов со всеми техническими характеристиками продукции выберут опрошенные.

Таким образом, промышленные предприятия более детально подготовятся к переменам и смогут выработать собственную стратегию с участием потребителей - приблизится к тем товарам, которые будут пользоваться спросом на потребительских рынках [4]. Следовательно, пока будет разрабатываться стратегия по выпуску новых образцов продукции, сложится система управления, маркетинга и сбыта продукции.

Сложившаяся ситуация дает новые возможности для промышленных предприятий. Цифровая трансформация — это радикальные изменения, а кастомизация меняет все — как разрабатываются товары, производятся, продаются, поставляются, как происходит процесс

обслуживания, подразумевает создание широкого ассортимента модификаций. Цифровизация заставляет генеральных директоров переосмысливать, как предприятия выполняют свои бизнес-процессы, какие используются методы управления и как устроены информационные системы, а также узнать все о характере взаимоотношений с клиентами, потребителями.

Учитывая Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации» от 28.07.2017, оказывается радикальное воздействие на деловую экономическую среду предприятия, которые смогут выживать и повышать свою конкурентоспособность на товарных рынках [8]. Таким образом, цифровая трансформация может отрицательно сказаться на компаниях, игнорирующих цифровые инновации, в половину снижая рост их выручки и на треть сокращая рост их прибыли до выплаты процентов и налогов.

Несмотря на очевидные преимущества кастомизации маркетингового подхода в процессе цифровой трансформации, немногие промышленные предприятия используют его в полной мере. Исследования 2020 года показали, что только 26% компаний предприняли эффективные шаги в направлении цифровой трансформации, в основном это промышленные предприятия ВПК и АПК, которые реструктурировали свой бизнес-портфель (отказавшись от слабых областей и расширив более прибыльные), инвестировали больше в агрессивную цифровую стратегию. Из этого можно сделать вывод, что, несмотря на предупреждения экспертов, большинство компаний не в состоянии адаптироваться к условиям цифровизации промышленных предприятий.

Анализируя практические аспекты, можно сказать о том, что без структурированной дорожной карты цифровой трансформации, правильного управления, которое нужно для ее выполнения, есть опасность пойти не в том направлении, или же вообще стоять на месте [5]. Исследования показывают, что на сегодняшний день большинство промышленных предприятий начинают понимать, что необходимо вкладывать инвестиции в цифровые технологии и совершенно новые продукты и услуги, которые приблизят их к потребителям. Следует отметить, что по сравнению с традиционным подходом, основанном на продвижении стандартизированного товара, применение кастомизации и маркетингового подхода обеспечит большую адаптивность товара к предложениям потребительского спроса [2]. Следует заметить, что и цена при применении кастомизации маркетингового подхода может быть гораздо выше, и на товар будет спрос.

Каждый руководитель видит цифровизацию по-своему: для кого-то это новые технологии и технологические процессы; другие считают, что это новый способ взаимодействия с покупателями и поставщиками; а третьи считают это новым способом ведения бизнеса. Ни одно из этих определений не обязательно неверно. Но такие разнообразные перспективы часто отражают отсутствие согласованности в руководстве или отсутствие общего видения того, куда идти дальше. Это часто приводит к частичным инициативам или ошибочным усилиям, которые приводят к упущенным возможностям и медленным результатам. Цифровая трансформация - это непрерывный процесс, который меняет то, как мы ведем бизнес. Это требует солидных инвестиций в технологии, навыки, проекты и инфраструктуру [2].

Привлекательность данного подхода заключается в том, что он охватывает всю экономическую систему промышленных предприятий, государства, в том числе социальные коммуникации в обществе, тем самым развивая данное общество вместе с внедрением цифровых технологий, модернизацией производственных процессов. На этом уровне происходит процесс формирования генетической информации за счет сохранения предыдущих основных промышленных параметров. Это, в свою очередь, влечет за собой создание в данных цифровой модели новые направления, предавая ей жизнедеятельность от прошлой производственной системы, которая позволяет воспроизводить всю совокупность производственных технологических процессов, принадлежащих человеку как источнику знаний.

Методический инструментарий включает анализ:

¾ валовых внутренних затрат на уровень развития цифровой экономики;

¾ внутренние затраты организаций на создание, распространение и использование цифровых технологий, и связанных с ними продуктов и услуг;

¾ затраты на развитие цифровой экономики к ВВП.

Авторские исследования были посвящены следующим направлениям, таким как:

¾ продвижение промышленных предприятий к внедрению цифровизации, влияние технологических факторов на данное развитие;

¾ определение новой реальности, как экономического производственного процесса и экономической категории;

¾ развитие компетенций при трансформационных процессах в промышленных предприятиях;

¾ выявление ключевых тенденций развития технологий на промышленных предприятиях с применением кастомизации;

¾ социальная ответственность в цифровой экономике;

¾ формирование цифровой инфраструктуры как новой реальности на промышленных предприятиях.

В привычный уклад производственной сферы промышленных предприятий входят новые технологии, которые изменяют жизнь предприятия и всей производственной сферы. Сами изменения могут носить как благоприятный, так и отрицательный характер, однако способы измерения таких преобразований отличаются различными подходами. Это требует изменений в людях, машинах и бизнес-процессах со всеми вытекающими отсюда последствиями, а также требует постоянного мониторинга и управленческого вмешательства.

В процессе исследования предлагается возможность применения принципов сервис-ориентированной архитектуры промышленных предприятий с применением кастоматизации. Сформированный маркетинговый подход поспособствует промышленным предприятиям приблизиться к потребителям, обеспечивая большую адаптивность товарного предложения к условиям потребительского спроса.

С внедрением цифровой экономики, формированием инфраструктуры, а также развитием информационно-коммуникационных технологий человечество стоит на пороге кастомизации, Промышленные производства будут ориентироваться на потребности рынка и тем самым приближаться к потребительскому спросу на технологии и продукцию.

Цифровая революция стала причиной к пересмотру на промышленных предприятиях всей системы ведения бизнеса, которая теперь требует использования сетевой платформы. Такая платформа сильно отличается от традиционной модели ведения деятельности. Главной причиной создания сетевой модели стало появление большого количества издержек в экономике цифрового типа. Такие перемены стали причиной создания нового вида экономических структур, которые вобрали в себя главные характеристики перемен на рынке в реальном режиме времени.

Литература

1. Акжигитова А.Н. Цифровизация оборонной промышленности на принципах SOA и кастомизация как фактор устойчивости конкурентоспособности отрасли // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2019. - № 3. - С.24-39.
2. Бетелин В.Б. Цифровая экономика: навязанные приоритеты и реальные вызовы // Государственный аудит. Право. Экономика. - 2017. - № 3-4. - С. 22–25.
3. Вапнярская О.И. Генезис и современные подходы к определению кастомизации // Сервис в России и за рубежом. - 2014. – Т. 8, № 6 (53). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-i-sovremennye-podhody-k-opredeleniyu-kastomizatsii/viewer> (дата обращения: 15.04.2023).
4. Горскина Л.С., Пропп О.В. Развитие цифровой экономики в России // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Т. 9, № 2. – С. 275–286. DOI: <https://doi.org/10.18334/vinec.9.2.40778>.
5. Захарова М.А. О роли институтов развития в диверсификации экономики России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2009. - № 5. – С. 242–248. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-rol-i-institutov-razvitiya-v-diversifikatsii-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 15.04.2023).

6. Иванов В.В., Малинецкий Г.Г. Цифровая экономика: мифы, реальность, возможности. – М.: Российская академия наук. 2017. URL: <https://kc.hse.ru/wp-content/uploads/2018/05/10-ivanov-28129.pdf> (дата обращения: 15.04.2023).

7. Паньшин Б. Цифровая экономика: понятия и направления развития // Наука и инновации. - 2019. - № 3 (193). – С. 48–55. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-ponyatiya-i-napravleniya-razvitiya/viewer> (дата обращения: 15.04.2023).

8. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 г. №1632-р "Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации" // СПС "Гарант". URL: <https://base.garant.ru/71734878/> (дата обращения: 15.04.2023).

УДК 330.341

ФУНДАМЕНТАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

*Дмитриченко Л.И., д.э.н., зав. кафедрой экономической теории, профессор;
Дмитриченко Л.А., к.э.н., доцент кафедры коммерции и таможенного дела
ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет», г. Донецк*

Аннотация. В статье исследованы проблемы фундаментализации современного образования в аспекте его влияния на трудовую мобильность работников, конкурентоспособность предприятий и устойчивое развитие государства. Раскрыто значение фундаментального образования для решения проблемы занятости и обеспечения трудоустройства граждан Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий; трудовая мобильность работников; фундаментализация образования; устойчивый экономический рост и экономическое развитие.

Основным стратегическим ресурсом любого государства, главным фактором экономического роста являются люди с их интеллектуальным, предпринимательским и производственным потенциалом. Потенциал человеческого ресурса не возникает сам по себе, он формируется на основе просвещения, образования и науки.

Современное цивилизованное общество накопило объём информации и знаний, невозможный усвоить ни при какой продолжительности жизни человека. О развитии способностей человека к постижению информации и накоплению знаний весьма красноречиво говорит следующий пример: сегодня всего лишь за один месяц человек может получить такой объём информации, на усвоение которого в XVII веке ему требовалась целая жизнь. И всё же, известна истина: нельзя объять необъятное! В таких условиях стать образованным, компетентным профессионалом, высококультурным человеком, способным системно мыслить и склонным к трудовой мобильности можно лишь при условии фундаментализации науки и образования.

Фундаментализация и высокий уровень образования – интеллектуальная основа общества, основа развития человеческого капитала, предпосылка экономического роста государства, необходимое условие формирования научного мировоззрения, воспитания высокой культуры человека. В совокупности это определяет показатели научно-технического, социально-экономического, духовного и культурного уровней страны, что в конечном итоге проявляется в показателях конкурентоспособности предприятий, отраслей и государства в целом. Всё это обуславливает актуальность проблемы фундаментализации образования, особенно в аспекте трудовой мобильности работника, под которой мы понимаем не только *пространственное перемещение, но профессиональную мобильность работника*, то есть его способность на основе системных фундаментальных знаний выполнять смежные функции. На наш взгляд, эти качества отличают современного профессионала от «образованного ремесленника».

Фундаментальная наука и образование – «системообразующий институт устойчивого научно-технологического и социально-экономического развития страны, определяющий её технологическую независимость, геополитическое преимущество, национальную

безопасность и благополучие граждан. Фундаментальная наука не только позволяет российскому обществу находить ответы на большие вызовы, обозначенные в документах стратегического планирования, но и своевременно предвидеть новые природные и антропогенные угрозы, выявлять новые возможности для устойчивого и опережающего социально-экономического развития страны» [1].

Именно такое понимание значения фундаментальной науки и сущности фундаментального образования обуславливает возросшее внимание к этой проблеме со стороны государственных деятелей и ответственных работников сферы управления экономикой страны. Так, в последнее десятилетие проблема фундаментализации науки и образования является объектом пристального внимания учёных различных отраслей науки и направлений образования. При этом каждый из представителей даёт собственное понимание сути «фундаментальности» и «фундаментализации».

Н.М.Панькова считает, что «фундаментализация образования предполагает расширение и углубление фундаментальной подготовки, поскольку ... постоянно обновляющиеся потребности и интересы людей создают необходимость постоянного обновления сферы базового знания». «Фундаментальное знание отличает принцип универсальности, а прикладное – полезности, актуальности и своевременности» [2, с.246-247]. Такое понимание сути фундаментализации образования соответствует распространённому определению термина «фундаментализация», имеющему место в «Словаре терминов по общей и социальной подготовке», где фундаментализацию понимают как усиление взаимосвязи теоретической и практической подготовки ... человека к жизнедеятельности» [3].

В таком подходе к пониманию сущность обозначенной проблемы Н.М.Панькова и авторы «Словаря...» сочетают, на наш взгляд, две функции науки и образования – методологическую и практическую. В определённом смысле с таким подходом можно согласиться, ведь наука и образование имеют значение в случае, если они служат решению практических вопросов. Однако решение практических вопросов на уровне реализации научных достижений – это иной вопрос. В практике необходимо использовать рекомендации и механизмы решения проблемы, предложенные учёными или весьма образованными практическими работниками. Следовательно, первопричиной практических успехов является фундаментальное образование и фундаментальная наука.

Интерес представляет позиция Н.В.Садовникова, согласно которой «фундаментальные знания – это стержневые, системообразующие, методологически значимые представления, восходящие к истокам понимания, к первичным сущностям». Фундаментализация образования – это «интеграция образования и науки» [4, с.785]. В данном определении автор совершенно справедливо акцентирует внимание на синтезе науки и образования. И это закономерно, поскольку образование основано на научных достижениях, и постоянно должно идти «рука об руку» с наукой.

С точки зрения Л.С. Ёлгиной, «фундаментальность – это целостность знания; наука (дисциплина) может считаться фундаментальной, если она ... выходит к уровню информационной стороны познаваемого»; «...фундаментализация образования предполагает обязательную нравственную и аксиологическую подготовку специалиста с учетом идей устойчивого развития общества. Практическая реализация современной фундаментализации образования ... требует обязательного изучения теории и методологии изучаемого предмета, а также знания основных концепций современного естествознания и мировой культуры» [5]. Понятие «фундаментальность» Л.С. Ёлгина считает комплексным, и, на наш взгляд, эту точку зрения следует поддержать. Фундаментальность – это, во-первых, комплексность; во-вторых, «методологичность»; и в-третьих, гармоничность, основанная на знании основных концепций современного естествознания и мировой культуры.

Весьма содержательным представляется понимание фундаментальности и фундаментализации науки и образования известным российским учёным из Санкт-Петербурга А.И.Субетто. Будучи комплексно образованным (кандидат технических наук, доктор

экономических наук, доктор философских наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, полковник запаса), учёный даёт следующее толкование сути фундаментализации образования:

- это «многостороннее и многоаспектное явление»;

- это «процесс взаимного проникновения фундаментальных естественнонаучных и фундаментальных гуманитарных знаний во всех без исключения направлениях и специальностях»;

- «это направленность образования на формирование целостной, всесторонне развитой, широко образованной, высоко нравственной и национально и культурно идентичной личности – «корневого человека» [6, с.97-103].

Разумеется, такое определение мог дать только человек, который сам комплексно и высокообразован, интеллектуален и высоко нравственен.

Анализируя имеющие место в научной литературе точки зрения на фундаментализацию образования, А.Ф. Поломошнов, доктор философских наук, профессор, член-корреспондент Российской академии естествознания синтезирует их, представляя как проблему «баланса общей ориентации или целей образования». С точки зрения учёного, «фундаментализация образования» сводится к трём аспектам сбалансированности:

- «направленности на развитие широко и глубоко образованной личности с цельным всесторонним фундаментальным мировоззрением или на развитие высокого профессионализма в узкой специализированной сфере»;

- «воспитательных и образовательных (обучающих) целей педагогического процесса»;

- «естественно научных и гуманитарных дисциплин в содержании образования» [7].

Мы разделяем отдельные аспекты представленных взгляды учёных и считаем, что все крайности, относящиеся к пониманию сущности фундаментализации образования необходимо не противопоставлять, а синтезировать. При этом следует соблюдать, по крайней мере, все позиции «сбалансированности», обеспечивающей глубокое образование, широту знаний и кругозора, классность специалиста-профессионала, интеллектуальную и высоко нравственную личность.

Подчеркнём, что такая позиция соответствует государственному подходу к проблеме фундаментализации науки и образования, сформулированному Президентом Российской Федерации В.В.Путиным, который постоянно акцентирует внимание на необходимости фундаментализации науки и образования: «Фундаментальная наука должна предлагать ответы на стоящие перед Россией вызовы» [8]. «В основе новых технологий практически всегда лежат фундаментальные исследования» [9].

Эти формулировки подтверждают положение о необходимости такого образования, которое, во-первых, базируется на научной методологии; во-вторых, даёт базу, позволяющую человеку реализовать свой потенциал в широком аспекте его знаний и умений; в-третьих, сохранять, развивать и приумножать «культуру души».

В современных условиях становления Донецкой Народной Республики (ДНР) как нового субъекта Российской Федерации проблема фундаментализации образования имеет особое значение. За годы, прошедшие со времени образования Республики, особенно за годы военного противостояния, обострилась проблема оттока кадров из ДНР. У нас не существует проблемы безработицы, существует проблема занятости, проблема отсутствия кадров, способных выполнять определённые функции – от управленческого уровня – до уровня непосредственных специалистов-функционеров. Такое положение связано с эвакуацией населения по причине военных действий, а также с тем, что население мужского пола (и отчасти – женского пола) призвано на военную службу. Ежедневно и почти ежечасно граждане Республики получают сообщения от различных институтов (в том числе – институтов государственных структур) с сообщениями, в которых «требуются, требуются, требуются...».

Подчеркнём, что незанятость населения ДНР не означает, что абсолютно все заняты или не желают работать ни при каких условиях (естественная безработица всегда существовала и будет существовать). Часть населения не занята по причине именно отсутствия

фундаментального образования, дающего возможность трудовой мобильности работников. А к таковой (трудовой мобильности) может быть способен только всесторонне развитый, высокообразованный человек, получивший фундаментальное образование. Именно фундаментальность образования и даёт человеку возможность выполнять различные смежные функции. Например, получив фундаментальное образования в области управления национальным хозяйством, можно реализовать себя на различных уровнях управленческой деятельности. Поэтому не только странным, но абсолютно неадекватным представляется условие организации всякого рода соревнований, типа «Лидеры ...», согласно которому претенденту на участие в них достаточно иметь в подчинении хотя бы одного человека. Такой «лидер» не будет в состоянии выполнять функции управления на более высоком уровне. Он останется ремесленником в управлении.

Представляется, что способность к трудовой мобильности тесно связана с конкурентоспособностью предприятий и экономики государства в целом. Трудовая мобильность в широком смысле слова – это не только перемещение работников в пространстве, что обуславливает формирование определённой структуры занятости в национальной экономике, это и способность к взаимозаменяемости кадров в пределах предприятия. В конечном итоге это обеспечивает конкурентный успех экономических субъектов, поскольку такая взаимозаменяемость позволяет принимать оперативное решение возникающих проблем (как на уровне управления, так и на уровне технологии процессов производства). В целом это сводится к забытому фундаментальной экономической наукой закону экономии времени, который является основой формирования стоимости и цены производства, фундаментом конкурентного успеха и устойчивого развития предприятий и государства в целом.

Литература

1. Доклад Российской академии наук Президенту Российской Федерации и в Правительство Российской Федерации (2022). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=bd7f8c22-b8e7-41f6-b7f7-eeddc151a1cb> (дата обращения: 20.03.2023).
2. Панькова Н.М. Фундаментализация как базовая образовательная тенденция инновационного университета / Н.М.Панькова // Вестник науки Сибири. – 2013. – № 1 (7). С.246-247.
3. Фундаментализация. Словарь терминов по общей и социальной подготовке. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://social_pedagogy.academic.ru/746/ (дата обращения: 22.03.2023).
4. Садовников Н.В. Фундаментализация современного образования / Н.В.Садовников // Известия Пензенского государственного педагогического института. – 2011. – № 24. – с С.785.
5. Ёлгина Л.С. Фундаментализация образования в контексте устойчивого развития общества / Л.С.Ёлгина. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/fundamentalizatsiya-obrazovaniya-v-kontekste-ustoichivogo-razvitiya-obshchestva-sushchnost-k> (дата обращения: 22.03.2023).
6. Субетто А.И. Теория фундаментализации образования и универсальные компетенции. (Носферная парадигма универсализма) / А.И.Субетто. – С.-Пб.: Астерион, 2010. – С. 97-103.
7. Поломошнов А.Ф. Что происходит с российским образованием? / А.Ф.Поломошнов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://viperson.ru/articles/chto-proishodit-s-rossiyskim-obrazovaniem> (дата обращения: 14.04.2023).
8. Послание Владимира Путина Федеральному собранию. 1 декабря 2026 года. Ключевые заявления. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20161201/1482577721.html> (дата обращения: 20.03.2023).
9. Послание Президента Федеральному собранию. 21 февраля 2023 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/70565> (дата обращения: 20.03.2023).

УДК 338.5

**ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ
КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
В СФЕРЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ***Донец М.Р., студент**Научный руководитель Шуравина Е.Н., к.э.н., доцент кафедры национальной и мировой экономики**ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», г. Самара*

Аннотация. В статье рассматривается влияние государства и внешних факторов на ценообразование алкогольной продукции. Обращается внимание на факторы, предшествующие повышению государственного регулирования, а также предлагаются меры для повышения ценообразования данной сферы.

Ключевые слова: алкогольная продукция, акциз, минимальная розничная цена.

В настоящее время рынок алкогольной продукции постоянно испытывает трудности как из-за внешних факторов, так и из-за дополнительного государственного регулирования. Если рассматривать внешние факторы влияния, то последними и самыми глобальными событиями, повлиявшими на данную сферу бизнеса, были коронавирусная инфекция и политические события.

Коронавирусная инфекция, начавшаяся в конце 2019 года, закрыла границы между большинством стран мира, заводы и фабрики на карантин. Международному сообществу приходилось искать нужные товары в странах, где нет запрета на экспорт или находить иные пути на перевозку из стран, закрытых на инфекцию. В нашей стране в рамках сферы алкогольной продукции это событие привело к следующим последствиям:

- прекращению импорта с большинством иностранных поставщиков;
- временному или полному закрытию заведений, реализующих алкогольную продукцию в ресторанном бизнесе;
- снижению спроса на алкогольную продукцию;
- разорению компаний, занимающихся оптовой торговлей алкогольной продукции.

Возврат к прежним показателям после данных последствий потребовал бы не менее 5-10 лет восстановления рынка. К сожалению, рынок, не успевший восстановиться, начали дестабилизировать новые события: алкогольная сфера столкнулась с практически полным запретом на ввоз алкогольной продукции на территорию нашей страны из-за санкций, введенных недружественными государствами. Те иностранные компании, которые производили товар в России были вынуждены продать свой бизнес и полностью уйти. Правительству пришлось пойти на вынужденные меры и предоставить компаниям-импортерам завозить товар через третьи страны посредством «параллельного импорта», в которой входила алкогольная продукция. [1,2].

Вышеперечисленные события и последствия повлекли за собой ухудшения состояния системы ценообразования на продукцию, а как следствие экономическую безопасность в целом алкогольной сферы.

Система ценообразования в сфере алкогольной продукции требует к себе особого внимания. Так из-за большого количества некачественной и поддельной продукции и, вследствие смертей от алкогольного отравления, государством было применено несколько решений. Появление системы ЕГАИС внесло некоторые корректировки в рынок, и рынок постепенно начал очищаться от некачественного алкоголя и достиг самых низких отметок. Также большим плюсом является то, что продавцы легальной алкогольной продукции избавились от недобросовестной конкуренции, теперь не приходится соревноваться с компаниями, чей алкоголь стоил низких цен из-за использования дешёвого и низкого по качеству сырья. [2,3] Другим эффективным методом является установление адекватных минимальных цен на алкогольную продукцию. Таким образом, государство стремилось вытеснить недобросовестных производителей и продавцов. С течением времени эта потребность пропала, однако сейчас является сдерживающим фактором развития рынка алкогольной продукции [3].

Исследуя систему ценообразования алкогольной продукции, важное значение следует

уделить акцизам. Каждый напиток, являющийся алкогольным, подлежит применению акцизов, что влечёт за собой повышение стоимости конечной продукции. Но можно отметить, что акцизы, действующие, например, в Европе в разы больше, чем в России [4].

Таким образом, государство регулирует данный процесс лицензированием, как на производство, так и на продажу алкогольной продукции. Порог входа для новых субъектов бизнеса высокий [5].

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что сфера алкогольной продукции переживает сложный период своего развития. Из-за высокого роста цены и снижения покупательской способности предприятиям, занимающимся торговлей алкогольной продукцией, требуются кардинальные меры, такие как:

1. Уменьшение стоимости и упрощение процедуры лицензирования, что позволит дать возможность появления, новых субъектов бизнеса, которые восполнят потребности, возникшие вследствие ухода иностранных компаний, и стабилизируют цены на продукцию.

2. Снижение стоимости акцизов для отечественных производителей, что обеспечит снижение себестоимости продукции. Это даст производителям конкурентное преимущество, дополнительную финансовую возможность для повышения качества продукции или расширение производства.

3. Отказ от системы минимальных цен. Система ЕГАИС и высокие штрафы могут справиться с появлением неоригинальной продукции на прилавках. Отказ от минимальных цен даст возможность рынку самому определить цену товара и его качество в условиях кризиса.

Все эти меры могут качественно повлиять как на повышение ценообразования, так и на экономическую безопасность алкогольной сферы в целом.

Литература

1. Аналитический центр при правительстве РФ. Отраслевые обзоры. Рынок алкоголя и табачной продукции. [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://ac.gov.ru/publications/13658/>

2. Сведения о числе умерших от случайных отравлений алкоголем на 100000 населения за январь-декабрь 2018 года. [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://www.alcomarket.info/news/2019/02/163348.htm>

3. Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. — Режим доступа http://www.fsrar.ru/policy_of_sobriety/konceptcia

4. Косякова И.В., Шепелев В.М. Институты инновационного развития экономики региона // Экономика и предпринимательство. 2017. № 6 (83). С. 135-139.

5. Федеральная Антимонопольная служба. Экспресс-анализ алкогольного рынка. [Электронный ресурс]. — Режим доступа <https://fas.gov.ru/p/presentations/392>

УДК 614.841.42:630

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ РЕКЛАМЫ НА РАЗВИТИЕ МЕЖСЕЗОННОГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Дорофеева А.А., д.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента и туристского бизнеса

Казак А.Н., к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и туристического бизнеса

*Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
в г. Ялте*

Аннотация. Назрела необходимость диверсификации национальных туристических услуг и туристического продукта с целью удовлетворения вариативного туристического спроса и туристических потребностей посетителей, сглаживания сезонных колебаний спроса, повышение конкурентоспособности туристической отрасли, и локальных рынков.

Ключевые слова: сезонные колебания спроса, диверсификация, реклама туризма.

Постановка проблемы. Довольно часто появление на рынке туристского продукта обуславливает пик сезонных колебаний и цен, особенно в летний период времени. Ему соответствует и сезонный подъём спроса. Однако в настоящее время многие туристские фирмы имеют достаточно широкий ассортимент туристских программ и маршрутов, который обеспечивает им спрос практически в течение всего года. Это оказывает сглаживающее влияние на сезонные колебания. Таким образом, в значительной мере сезонность - это проявление действия рыночного механизма, сбалансированности спроса и предложения.

Целью статьи является построение модели влияния рекламы на развитие межсезонного туризма Республики Крым.

Изложение основного материала исследования. Назрела необходимость диверсификации национальных туристических услуг и туристического продукта с целью удовлетворения вариативного туристического спроса и туристических потребностей посетителей, сглаживания сезонных колебаний спроса, повышение конкурентоспособности туристической отрасли, развития локальных туристических рынков.

Объем реализованных услуг туризма имеет явно выраженный сезонный характер, который обусловлен многими факторами (временем года, периодом отпуска, каникулами и т.п.). Поэтому в процессе анализа и планирования объема реализованных услуг туристского предприятия необходимо учитывать закономерность отклонений показателей отдельных месяцев от среднегодовых показателей. В этих целях проводится статистическое изучение сезонных колебаний.

Сезонные колебания измеряются при помощи индексов сезонности, которые рассчитываются как процентное отношение средних месячных уровней за ряд лет к общему среднемесячному объему реализованных услуг за весь расчетный период.

В практике экономического анализа используются различные методы расчета индекса сезонности: простой средней, аналитического выравнивания, относительных чисел, скользящей средней и др.

Рассмотрим уравнение, описывающее зависимость объема реализации туристских услуг от затрат на рекламу, которое имеет вид (в форме «Нерлофа-Эрроу»):

$$S = KU(t) - bs \quad (1)$$

Здесь S – объем продаж путевок на курорт, U – рекламные расходы, с течением времени изменяются случайным образом. K и b – коэффициенты пропорциональности, b – коэффициент убыли объема продаж при отсутствии рекламы

Уравнение (1) с флуктуирующими рекламными расходами эквивалентно уравнению Фоккера-Планка для $\rho(s)$ – плотности вероятности для объема продаж иметь значение от S до $S+ds$.

Уравнение Фоккера – Планка имеет вид уравнения непрерывности для $\rho(s)$:

$$KU(t) - bs$$

$$\begin{aligned} r(s,t) \left(-D \frac{\partial r^{s,t}}{\partial s} \right) &= \frac{-\partial}{\partial s} \left\{ r(s,t) (KU(t) - bs) \right\} + D \frac{\partial^2}{\partial s^2} r(s,t) \\ \frac{\partial r^{(s,t)}}{\partial t} &= \frac{-\partial}{\partial s} \end{aligned} \quad (2)$$

Здесь D – коэффициент диффузии плотности вероятности (характеризующий амплитуду флуктуаций)

Пусть $U(t) = U_0 = \text{const}$. Тогда стационарное решение уравнения (2) $\rho(s)$ является решением уравнения =

$$0 = \frac{-d}{ds} \left\{ r(s) (KU_0 - bs) \right\} + \frac{d^2}{ds^2} r(s) \quad (3)$$

Или

$$0 = -r(s) \frac{KU_0 - bs}{D} + \frac{dr(s)}{ds}$$

Что дает уравнение:

$$\frac{d \ln r(s)}{ds} = \frac{KU_0 - bs}{D} \quad (4)$$

Интегрируя (4) получим:

$$\ln \frac{r(s)}{c} = \frac{KU_0 s}{D} - b \frac{s^2}{2D}$$

Что дает

$$r(s) = c \exp \left\{ \frac{KU_0 s}{D} - b \frac{s^2}{2D} \right\} \quad (5)$$

Наиболее вероятное количество проданных туристских путевок \check{S} находится из уравнения:

$$0 = \frac{dr(\check{S})}{d\check{S}} = c e \left\{ \frac{KU_0 \check{S}}{D} - b \frac{\check{S}^2}{2D} \right\} \left\{ \frac{KU_0 - b\check{S}}{D} \right\} \quad (6)$$

Таким образом \check{S} равно:

$$\check{S} = \frac{KU_0}{b} \quad (7)$$

Видно, что наиболее вероятное количество проданных путевок прямо пропорционально затратам на рекламу U_0 и обратно пропорционально коэффициенту забывания b .

Цена путевки $P(t)$ описывается моделью Л. Вальраса, то есть уравнением:

$$\frac{dp}{dt} = a(D(p) - S(p)) \quad (8)$$

где $D(p)$ – функция спроса, $S(p)$ – функция предложения

Учитывая, что $D(p) = \frac{A}{P}$ и $S(p) = Bp$, тогда уравнение имеет вид:

$$\frac{dp}{dt} = a \left\{ \frac{A}{P} - Bp \right\} \quad (9)$$

Умножая левую и правую часть уравнения (9) на p , получим:

$$\frac{dp^2}{dt} = a(A - Bp^2) = aB \left(\frac{A}{B} - p^2 \right) \quad (10)$$

Интегрируя уравнение (10) получим:

$$\int_{p^2(0)}^{p^2(t)} \frac{dp^2}{\frac{A}{B} - p^2} = aBt = \int_{p^2(0)}^{p^2(t)} \frac{dx}{\frac{A}{B} - x}$$

$$x - \frac{A}{B}$$

$$\int_{P^2(0)}^{P^2(t)} \ln \frac{P^2(t) - \frac{A}{B}}{P^2(0) - \frac{A}{B}}$$

$$\frac{dx}{x - \frac{A}{B}} = -a B t = \ln$$

$$\int_{P^2(0)}^{P^2(t)}$$

Отсюда:

Что дает:

$$P^2(t) = \frac{A}{B} + \left(P^2(0) - \frac{A}{B} \right) e^{-a B t} \quad (11)$$

Решая уравнение (11) получим:

$$P(t) = \sqrt{\frac{A}{B} + \left(P^2(0) - \frac{A}{B} \right) e^{-a B t}} \quad (12)$$

Что дает:

$$\lim_{t \rightarrow \infty} P(t) = \sqrt{\frac{A}{B}}$$

Таким образом, для достаточно длительного времени доход от продажи путевок равен:

$$\checkmark \sqrt{\frac{A}{B} = \frac{K U_0}{b} \sqrt{\frac{A}{B}}} \quad (13)$$

Выводы. Назрела необходимость диверсификации национальных туристических услуг и туристического продукта с целью удовлетворения вариативного туристического спроса и туристических потребностей посетителей, сглаживания сезонных колебаний спроса, повышение конкурентоспособности туристической отрасли, развития локальных туристических рынков.

УДК 658.15

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Дудковский А.В., магистрант;

Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В работе дана характеристика тенденций развития строительной отрасли в Республике Крым, выделены основные преимущества отрасли. Систематизированы основные направления повышения финансовых результатов строительных предприятий в современных условиях развития экономики.

Ключевые слова: финансовые результаты, строительство, государственно-частное партнерство.

В современных условиях развития экономики предприятиям все сложнее поддерживать желаемый уровень рентабельности. Причиной данной ситуации являются преимущественно внешние факторы – санкционное давление со стороны иностранных государств, создающее барьеры для организации производственного процесса посредством увеличения цен на ресурсы или же ограничения доступа к ним. В результате, предприятия вынуждены искать новых поставщиков, что увеличивает расходы на ведение деятельности, приводя тем самым к сокращению финансовых результатов. При этом неизменным остается фактор конкуренции – при росте расходов не каждое предприятие может увеличить конечную цену на продукт, поскольку последствием такого решения является риск потери клиента.

С данной ситуацией столкнулись все предприятия, в том числе строительные, так как материалы для деятельности, а также запчасти для оборудования, равно как и само оборудование, приобретались в иностранных государствах. Тем не менее, государственная политика позволила частично преодолеть данные барьеры. В настоящее время строительные предприятия, как и строительная отрасль в целом, формируют точку роста региональной экономики, однако показывают нестабильную динамику в части доли в формировании региональной валовой добавленной стоимости и индекса физического объема ВРП (рис. 1).

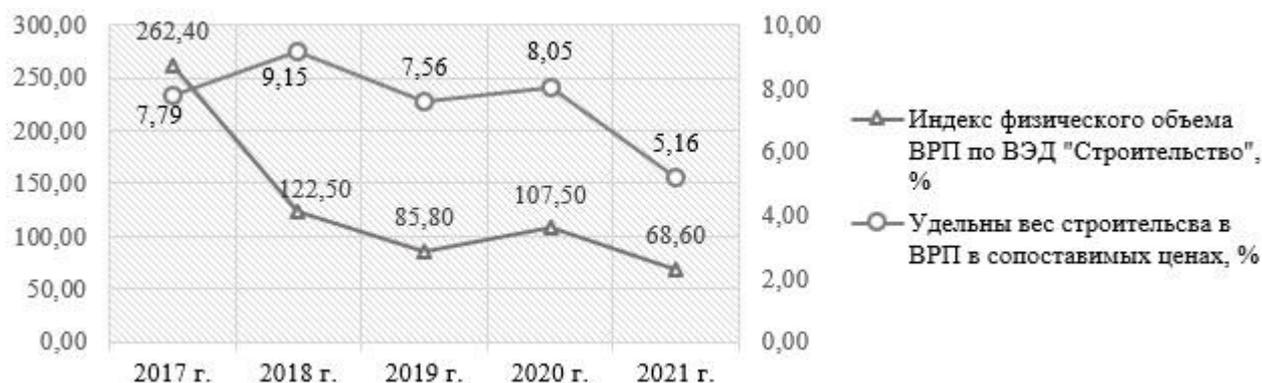


Рисунок 1 – Динамика развития строительства в показателях темпа роста и вклада в формирование ВРП Республики Крым

Вместе с тем, в 2022 году, по данным Управления федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю, объем работ строительной отрасли, включая работы, выполненные хозяйственным способом, составил 149,6 млрд. руб., что на 26,5% больше, чем в 2021 году (в сопоставимых ценах). Ежегодный средний прирост с 2014 года составляет 134% [1].

Наибольший объем строительства наблюдался в муниципальном образовании городской округ Симферополь Республики Крым, муниципальном образовании городской округ Феодосия Республики Крым, Бахчисарайском муниципальном районе. Так, строителями столицы

полуострова выполнено 74,9% от общего объема, строителями городского округа Феодосия и Бахчисарайского района – 12% [2].

Основными направлениями отрасли стало жилищное строительство, строительство инфраструктурных объектов, строительство объектов социального назначения. Большую долю в структуре все же отводится жилищному строительству.

В 2022 году введено в эксплуатацию 927,2 тыс. кв. м. общей площади жилых домов, с учетом жилых домов, построенных на земельных участках, предназначенных для ведения садоводства. Объем принятого в эксплуатацию жилья в сопоставимых ценах увеличился на 24,8% по сравнению с 2021 годом.

Индивидуальными застройщиками построено 705,5 тыс. кв.м. жилых домов, в том числе 177,6 тыс. кв.м. на земельных участках, предназначенных для ведения садоводства. Всего на территории Республики Крым построено 5 051 жилых домов, из них 1649 на участках, предназначенных для ведения садоводства, введены в эксплуатацию 9 002 квартиры.

Необходимо отметить, что развитие строительной отрасли во многом связано с реализацией национальных проектов на территории Республики Крым, а также сформированной инвестиционной политики, которая привлекает дополнительные средства для развития экономики полуострова.

Учитывая приоритетные «точки развития», определенные в Указах Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [2] и от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [3], цели и задачи, отраженные постановлением Правительства Российской Федерации от 30.01.2019 № 63 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя» [4], в постановлении Совета министров Республики Крым от 18.12.2020 № 816 «Об утверждении Государственной программы развития строительной отрасли Республики Крым и признании утратившим силу некоторых постановлений Совета министров Республики Крым» [5], строительная отрасль является перспективной для предпринимательской деятельности.

Основными строительными предприятиями в Республики Крым являются ООО «Дорожно-транспортная строительная компания», ООО СК «Консоль-Строй ЛТД», ГУП РК «Крымавтодор», ООО «Профессионалстрой», ООО «ЕТС Крым», ООО ГК «Монолит», ООО «ГК «Владоград», ООО «Интерстрой», ООО ГК «Гринвуд». Данные предприятия занимаются строительством жилых объектов, объектов транспортной и инженерной инфраструктуры, социальных объектов. В целом же, на территории Республики Крым зарегистрировано около 6 000 хозяйствующих субъектов, функционирующих в данной отрасли.

Учитывая перспективность отрасли, а также уровень конкуренции, строительным предприятиям стоит находить новые пути повышения финансовых результатов своей деятельности. В сложившихся условиях, одним из механизмов может быть государственное частное партнерство.

В соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 224-ФЗ [6], под государственно-частным партнерством (муниципально-частным партнерством) понимается «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [6].

Иными словами, государственно-частное партнерство выступает в роли одного из способов развития общественной инфраструктуры, основанным на долгосрочном взаимодействии государства и предпринимательских структур, при котором хозяйствующий субъект участвует не только в процессе создания объекта, но и в дальнейшей его эксплуатации,

получая при этом выгоды. Таким образом, государственно-частное партнерство выступает в роли механизма привлечения инвестиций.

Преимуществом использования для предприятий механизма государственно-частного партнерства является:

- получение в долгосрочное пользование земельного участка без торгов;
- возможность увеличивать свои финансовые результаты за счет оказания дополнительных платных услуг и применении различных способов снижения затрат;
- укрепление рыночных позиций в сферах деятельности, традиционно занимаемых государством.

Таким образом, получая от государства земельный участок, строительная компания может обеспечить поступление дополнительной прибыли за счет строительства объектов разного назначения, предусмотренных соглашением, и дальнейшей их эксплуатации.

Учитывая, что основным направлением строительной отрасли является жилищное строительство, то, с целью повышения финансовых результатов, для предприятий целесообразней дифференцировать свою деятельность, а именно выступить как учредителем (соучредителем) управляющей компании, таким образом получая дополнительный доход.

Подводя итог, отметим, что строительная отрасль в Республики Крым в настоящее время активно развивается, чему способствует государственная политика, а именно реализация национальных проектов, государственных программ, региональных программ, инвестиционных проектов. Развитие отрасли стимулировало увеличению количества субъектов предпринимательства, что повлияло на уровень конкуренции и вызвало потребность предприятия и поиске новых путей повышения финансовых результатов.

Учитывая современные тенденции экономического развития, наиболее перспективными направлениями для повышения финансовых результатов предприятий могут быть заключение договоров государственно-частного партнерства (муниципально-частного партнерства), дифференциация деятельности. Данные направления позволят повысить уровень дохода и прибыли предприятия, а также закрепить позиции на рынке, увеличив тем самым уровень конкурентоспособности.

Литература

1. Управления федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю: официальный сайт. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://crimea.gks.ru/>
2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/71937200/>
3. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 № 474 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/74404210/>
4. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя»: постановлении Правительства Российской Федерации от 30.01.2019 № 63 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minek.rk.gov.ru/ru/structure/1871>
5. Об утверждении Государственной программы развития строительной отрасли Республики Крым и признании утратившим силу некоторых постановлений Совета министров Республики Крым: постановлении Совета министров Республики Крым от 18.12.2020 № 816 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/571069124>
6. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/

УДК 336.027

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА КАК ВАЖНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА РОССИИ*Егоров А.Н., магистрант; Летникова Е.А., магистрант; Ботирова Ф.К., магистрант
Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград*

Аннотация. Необходимость изучения качественных изменений налоговой политики в Российской Федерации не вызывает сомнений. Целью данной статьи является исследование модернизации налоговой политики государства в аспекте важного изменения социально-экономической жизни общества.

Ключевые слова: налог, прогрессивная шкала налогообложения, уровень жизни, социальная помощь, денежный доход, фискальная политика.

Важность исследования необходимости трансформации налоговой политики в Российской Федерации не вызывает сомнений. Главной целью развития социального государства выступает цель преодоления возникающих кризисных условий в стране. Постепенно, с нарастающим эффектом, в XXI веке таким триггером для социально-экономической жизни государства стала высокая дифференциация в доходах граждан России.

Одна из самых острых и нерешенных проблем, которые стоят перед экономикой России в последние годы, является проблема высокой дифференциации доходов населения в нашем государстве. Современная российская экономика имеет ряд особенностей, которые влияют на существующие экономические проблемы [1].

Целью данной статьи является исследование модернизации налоговой политики государства в аспекте важного изменения социально-экономической жизни общества. В процессе анализа модернизации налоговой политики государства в аспекте важного изменения социально-экономической жизни общества была использована методология экономической теории, научной индукции, статистические и логические методы исследования.

В России, в 2021 году 46,7% от общих доходов граждан государства приходилось на 20% более обеспеченного класса, и 5,4% - на 20% менее всего обеспеченных граждан. Данная информация свидетельствует о высокой дифференциации доходов в стране [2].

Если рассматривать ещё более детально, то согласно данным Росстата, в 2021 году 11,0% (16,1 млн. чел.) населения Российской Федерации обладали денежным доходом, который был ниже или равен одному прожиточному минимуму [3]. Этот параметр, применительно к составленной Климковой К.О. классификации по формам проявления бедности как социально-экономического явления, образует собой признанный формальный экономический институт, принимающий форму экономической бедности [4].

С учетом высокой дифференциации доходов населения и количеством бедного класса, внутренний спрос вполне логично претерпевает снижение, и, как следствие, народное хозяйство с высоким количеством малообеспеченных граждан, находится в упадке, то есть либо в состоянии кризиса, либо рецессии, что в любом случае предполагает снижение экономического роста. А между тем, в России налоговая политика является частью сложного механизма воздействия государства на развитие в стране хозяйства, инвестиций, доходов, занятости, инфляции.

Ввиду сложившегося экономического распределения доходов в Российской Федерации актуальным инструментом борьбы с бедностью выступают фискальные меры, направленные на борьбу с высокой дифференциацией доходов населения. Рост налоговых поступлений в бюджет (реализация фискальной функции) создает материальную возможность для выполнения регулирующей функции. Налоговое регулирование затрагивает самую важную сферу - социальную сферу.

В условиях рыночной экономики фискальная политика государства определяет направления и темпы развития народного хозяйства. Фискальную политику называют бюджетно-налоговой политикой, поскольку она представляет собой меры, которые необходимо реализовать с целью корректировки доходов и расходов государственного бюджета, ведущей к стабилизации экономики и снижению социальной напряженности [5].

Фискальная политика – это прежде всего регулирование правительством совокупного спроса. Регулирование экономики происходит при воздействии, в первую очередь, на величину совокупных расходов. А в рамках реализации рыночного механизма воздействия, возможно повлиять и на совокупное предложение через стимулирование деловой активности.

Целями фискальной политики, направленной на стабилизацию и сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение стабильного экономического роста; полной занятости трудовых ресурсов (решение проблемы безработицы); стабильного уровня цен (решение проблем инфляции). Помимо государственных закупок и трансфертов важным инструментом фискальной политики являются налоги.

Нельзя забывать, что самой главной интенцией регулирующей функции, признана социальная. Она необходима для поддержания социального равновесия. Этого возможно достичь с помощью перемены налогового соотношения между доходами разных классов.

Основное место в системе налогообложения физических лиц занимает подоходный налог (НДФЛ). С переходом к рыночной экономике возникают предпосылки для роста личных доходов граждан. Именно в этих условиях и применяется прогрессивное налогообложение, которое позволяет по мере увеличения зарплаток граждан, изымать у них в увеличенных размерах денежные средства для осуществления социальных программ, так необходимых низкодходным группам населения.

Решение проблемы высокой дифференциации доходов напрямую связано с подъемом, развитием экономики и совершенствованием налогообложения. В целях снижения дифференциации доходов населения действенной мерой представилось изменение подоходного налогообложения физических лиц (НДФЛ).

С 1 января 2021 года в России вернули прогрессивную шкалу налогообложения, которая не действовала с 2001 года. Сейчас с доходов, которые превышают 5 млн. рублей, нужно платить НДФЛ по ставке 15%, тогда как все остальные платят 13% [6].

При применении прогрессивного налогообложения соблюдаются следующие требования:

- установление повышенных ставок налога на доходы физических лиц для наиболее обеспеченных граждан;
- сохранение без изменений налога на доходы физических лиц для наименее обеспеченных граждан [6].

Исследовав модернизацию налоговой политики государства в аспекте важного изменения социально-экономической жизни общества, было выявлено, что прогрессивная шкала налогообложения позволяет реализовать достижение сокращения дифференциации в доходах населения, посредством внедрения принципа равенства в налогообложении, поскольку равенство оценивается из расчета сопоставления экономических возможностей различных групп налогоплательщиков и сравнения доли свободных средств, взимаемых у них посредством налогов. Ведь, известен факт, что если доход выше, то относительная налоговая нагрузка меньше.

Прогрессивное налогообложение способно сократить разрыв между наименее и наиболее обеспеченными гражданами России. Такие меры могут способствовать снижению социальной напряженности в обществе и успешному процессу преобразований в национальной экономике нашего государства.

Литература

1. Шаховская Л.С. Климкова К.О. Институционализация бедности в России: можно ли остановить этот процесс? // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2016. - № 3. - С. 67-78.
2. Распределение общего объема денежных доходов по 20% группам населения России [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.04.2023).

3. Численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, и дефицит денежного дохода (млн. человек). [Электронный ресурс]// Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.04.2023).

4. Климкова, К. О. Как исчислять бедность в современной России? / К.О. Климкова // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 2 (47). С. 183–186.

5. Фискальная политика, ее цели, виды и инструменты [Электронный ресурс] //Официальный сайт EREPORT.RU. Мировая экономика.- Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro16.htm> (дата обращения 10.04.2023).

6. Шкала прогресса [Электронный ресурс] // Ежедневная общественно-политическая газета "Известия". - Режим доступа: <https://iz.ru/725755/alisen-alisenov/shkala-progressa> (дата обращения 10.04.2023).

УДК 338.22.01 : [658 : 005.521-047.52]

ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ФИРМЫ КАК КАТАЛИЗАТОРЫ ПОСТРОЕНИЯ НОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия,

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Ампар Л.Г., к.э.н., доцент кафедры экономической теории,

АСУ ВПО «Абхазский государственный университет», г. Сухум, Республика Абхазия

Аннотация. Научная литература по теории предпринимательства и теории фирмы развивались в основном независимо друг от друга. В статье предлагается несколько причин, по которым по данным литературным источникам может быть установлена связь, и предлагается потенциальные направления, описывающее предпринимательские решения и действия как процесс приобретения, комбинирование и рекомбинацию разнородных ресурсов в условиях неопределенности.

Ключевые слова: теория фирмы, предпринимательство, неопределенность, суждение, предпринимательские возможности.

Научная литература по теории фирмы, которая существует с 1930-х гг. [1], полностью в 1970-х гг. благодаря основополагающим работам О.И. Уильямсона [2], А.А. Алчяна и Г. Демсеца [3], М.С. Дженсена, У.Х. Меклинга [4] и многих других ученых была преобразована в отдельную исследовательскую и учебную программу. Эта несколько раз излагалось в главах по «Теории фирмы» в ведущих учебниках и учебных пособиях [5, 6]. Эта теория сосредоточена на преимуществах и издержках организации, управления, а также управления транзакциями в различных условиях.

Однако в рамках данной концепции немного работ, объясняющих возникновение фирмы. Считается, что большинство фирм были основаны предпринимателями. И действительно, наиболее распространенное определение «предпринимателя» для ученых и практиков – это «тот субъект, кто создает новую бизнес-организацию». Иными словами, предприниматели – это люди, которые создают, управляют, реконфигурируют, распускают и иным образом работают через фирмы. Следовательно, экономические теории фирмы, а также теории фирмы, основанные на психологии, социологии, исследованиях операций и т.д., можно считать приложениями теории предпринимательства. Увы, это неверно. Для области предпринимательства есть собственная исследовательская литература, в значительной степени оторванная от литературы по организации фирмы и стратегии фирмы, т.к. в литературе по предпринимательству основное внимание уделяется отдельным лицам [7].

Современные исследования предпринимательства ставят вопрос о том, почему, когда и как возникают предпринимательские возможности, почему только определенные, а не абстрактные лица и фирмы открывают и используют предпринимательские возможности, и почему для использования этих возможностей используются разные способы действий. Подход, основанный на открытии возможностей, породил амбициозную и широкомасштабную научную школу о природе и последствиях предпринимательских возможностей и их связи с

индивидуальными и рыночными характеристиками. Однако в течение последнего десятилетия подход, основанный на открытии возможностей, подвергся сомнению.

Все большее распространение приобрел эффективный подход, основанный на когнитивной науке. Он рассматривает предпринимателей не как открывающих (или создающих) предпринимательские возможности для получения прибыли, и далее осуществляющих предпринимательские действия для использования этих возможностей, а как лиц, действующих экспериментально, постепенно, и с ограниченным предвидением, используя имеющиеся ресурсы в своих интересах – то, что часто называют «бриколаж».

При третьем подходе, который ставит под сомнение само понятие предпринимательских возможностей, предпринимательство концептуализируется как принятие решений на основе суждений, которое происходит в рыночных условиях в условиях неопределенности. Предприниматели объединяют разнородные активы, которые различаются по своим характеристикам, и используют эти активы внутри фирмы для производства новых предложений, которые могут удовлетворить потребности клиентов с прибылью. Вместо того чтобы гнаться за метафорическими возможностями, которые реализуются только постфактум, после получения прибыли или убытков, предприниматели стремятся к прибыли и пытаются избежать убытков, предвидя будущие рыночные условия. И они делают это путем создания, организации и реорганизации коммерческих фирм.

Термин суждение происходит от Ф. Найта [8], который описал суждение как принятие решения в условиях неопределенности, которую нельзя смоделировать или параметризовать как набор формальных правил принятия решений. Суждение занимает промежуточное положение между «рациональным принятием решений» неоклассических экономических моделей и слепой удачей или случайным предположением. Мы называем это пониманием или интуицией. В мире неопределенности Ф. Найта и разнородных капитальных ресурсов с субъективно воспринимаемыми и непознаваемыми *ex ante* атрибутами какое-то предприятие должно нести ответственность за владение, контроль, использование и перераспределение этих ресурсов для удовлетворения потребностей потребителей. Такова с точки зрения основанной на суждениях роль предпринимателя. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы комбинировать и рекомбинировать разнородные капитальные ресурсы в погоне за прибылью (и во избежание убытков).

Когда предприниматель успешно приобретает ресурсы по цене ниже предельного дохода от реализованных им продуктов, т.е. когда предприниматель проявляет здравый смысл, он получает экономическую прибыль. Когда его суждения неверны, фирма получает экономический убыток. Конкуренция между предпринимателями (и теми, кто обеспечивает предпринимателей финансовым капиталом) приводит к такой тенденции, которая сводится к преобладающему владению и контролю над производственными ресурсами теми предпринимателями, которые обладают здравым смыслом.

В отличие от других подходов к предпринимательству, подход, основанный на суждениях, тесно связывает предпринимательство с собственностью и экономической организацией. Найт Ф. утверждал: «Сущность предприятия заключается в специализации функции ответственного руководства экономической жизнью... Любая степень эффективного применения суждений или принятия решений в свободном обществе сочетается с соответствующей степенью неопределенности, принятия на себя ответственности за эти решения» [8, с. 271]. Следовательно, предприниматели владеют активами, а предпринимательская деятельность проявляется в фирмах.

Одна из проблем заключается в том, что теория предпринимательства в значительной степени агностична в отношении точных когнитивных и психологических механизмов, лежащих в основе предпринимательских суждений. Для объяснения их сущности их воздействия, их границ и внутренней структуры может быть достаточно общей абстрактной концепции суждения. Вторая проблема связана с трактовкой дефиниции «суждение». Суждение как акт принятия решений в условиях неопределенности часто путают со значением суждения в

обыденном языке, которое означает мудрость, проницательность или благоразумие. Суждение само по себе, когда мы используем этот термин, отличается от «здравого суждения». Конечно, в условиях рыночной конкуренции предприниматели, которые систематически выносят верные суждения, будут стремиться к процветанию за счет тех, кто склонен выносить неверные суждения, поэтому существует связь между суждениями как таковыми и здоровыми суждениями. Но потенциально двусмысленный характер термина «суждение» привел к некоторой ненужной путанице.

Подход, основанный на суждениях, помогает решать «классические» вопросы Коуза о возникновении фирм, границах и внутренней организации. Во-первых, как указывал Ф. Найт [8], предпринимательское суждение является неконтрактуемым. Другими словами, если суждение представляет собой остаточные полномочия по принятию решений об использовании производственных активов, то суждение не может быть делегировано без продажи актива. Предприниматель-собственник, конечно, может обратиться за советом, но он несет полную ответственность за получение совета, следование им или отклонение от него и принятие окончательных решений. Таким образом, чтобы выносить суждения, предприниматель должен быть собственником, т.е. должен основать фирму и/или управлять ею. Иными словами, потенциальный предприниматель (или группа предпринимателей) может быть в ситуации, когда не в состоянии сообщить об ожидаемых результатах относительно проекта или бизнес-плана с тем, чтобы другие агенты смогли оценить его экономическую эффективность. Таким образом, существование фирмы может быть объяснено особой категорией транзакционных издержек, а именно теми, которые закрывают рынок для предпринимательских суждений. В тоже время организационные характеристики (размер, вертикальные границы, диверсификация, структура собственности, внутренняя организация и т.д.) со временем могут меняться по мере того, как предприниматели экспериментируют с различными комбинациями разнородных активов, различных стратегий и бизнес-моделей.

Текущие и будущие исследования теории предпринимательства и теории фирмы можно разделить на несколько категорий. Во-первых, предпринимательское суждение можно операционализировать более конкретно в контексте экономической организации и стратегии фирмы. Во-вторых, другим направлением применения этого подхода, основанного на суждениях, является обращение к инновациям, государственной политике, корпоративному управлению, нерыночным действиям и т.д. Экономисты и другие социологи склонны слишком расплывчато применять предпринимательские метафоры, называя творческих и новаторских людей «предпринимателями», не учитывая в полной мере различий в институциональном контексте (например, правительственные бюрократы в условиях неопределенности инвестируют ресурсы других людей, а не свои собственные). Но мы можем получить некоторое представление о поведении нерыночных акторов, а также о появлении и росте общественных организаций, размышляя о предпринимательских процессах сбора и рекомбинации ресурсов. В-третьих, теория фирмы может извлечь дополнительные выгоды, если ее представители будут более систематически размышлять о возникновении фирм, о том, как фирмы адаптируются и реагируют на экономические изменения, а также о том, как устоявшиеся фирмы могут быть более предприимчивыми и инновационными. Для этого необходимо выйти за рамки подхода к фирме, основанного на производственной функции, и даже за пределы транзакционных издержек, прав собственности и теоретико-агентских взглядов, которые доминируют в современной теории фирмы, что поможет экономистам более полно использовать потенциальные выгоды от торговли между этими двумя позициями.

Литература

1. Коуз, Р.Г. Природа фирмы [пер. с англ.] / Р.Г. Коуз // Вестник СПбГУ. – 1992. – Вып. 4. Серия: Экономика. – С. 72-86.
2. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О.И. Уильямсон [науч. редактр. и вступит. ст. В.С. Катъкало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катъкало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович]. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с. – URL: <https://dahluniversitymanagementinstitute.files.wordpress.com/2016/10/w-1996.pdf>

3. Alchian A.A. Production, information costs, and economic organization / A.A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1972. – №62(5). – P. 777-795. – URL: https://www.brouseau.info/pdf/cours/alchian-demsetz_72.pdf

4. Jensen M. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – №3(4). – P. 305-360. – URL: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)

5. Розанова Н.М. Экономическая теория фирмы. Учебник. / Розанова Н.М. – М.: Экономика, 2009. – 447 с.

6. Смагин, В.Н. Теория фирмы: текст лекций / В.Н. Смагин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 162 с. – URL: https://lib.susu.ru/ftd?base=SUSU_METHOD&dtype=F&etype=.pdf&key=000432576?base=SUSU_METHOD&dtype=F&etype=.pdf&key=000432576

7. Ергин С.М. Социально-экономическое обоснование эволюции концептуально-научных взглядов на сущностную характеристику предпринимательства / Ергин С.М., Кобаенко И.В. // Экономика строительства и природопользования. – 2020. – № 4(77). – С. 72-78. – EDN: <https://www.elibrary.ru/spijgl>

8. Knight F.H. Risk, uncertainty, and profit / F.H. Knight – Boston: Houghton Mifflin Company, 1921. – 173 p. – URL: <https://discoversocialsciences.com/wp-content/uploads/2018/03/knight-uncertainty-and-profit.pdf>

УДК 658.15

АЛГОРИТМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Ефремова А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассмотрены основные цели и методы проведения экономической диагностики современного предприятия в условиях трансформации экономики. Представлен алгоритм проведения экономической диагностики предприятия. Представлены 8 этапов осуществления экономической диагностики предприятия.

Ключевые слова: экономическая диагностика, конкурентоспособность предприятия, рентабельность, этапы проведения диагностики.

Алгоритм проведения экономической диагностики предприятия должен быть построен таким образом, чтобы данный процесс охватывал не только внутренние процессы субъекта предпринимательской деятельности, но и внешнее его окружение. Диагностику современных предприятий необходимо осуществлять на основе управленческого анализа. Процесс проведения диагностики экономического управления предприятием осуществляется на основе анализа абсолютных и относительных показателей. В современных условиях жесткой конкуренции, трансформационных процессов экономики диагностика экономической деятельности предприятия имеет ряд особенностей. Показатель рентабельности на многих современных предприятиях находится в скачкообразном состоянии, что говорит о нестабильном их положении. Следовательно, процесс экономической диагностики становится наиболее важен в данных условиях, дабы его систематическое проведение позволяло следить за общим состоянием предприятия и вовремя принимать необходимые меры по устранению кризисных ситуаций, а также разрабатывать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности предпринимательского субъекта.

Осуществление экономической диагностики предприятия дает возможность оценить определенные результаты деятельности предприятия. Основной целью осуществления данного процесса является – изыскание потенциальных возможностей предприятия для дальнейшего его развития. Далее на основе проведенной оценки хозяйственной деятельности предприятия разрабатываются управленческие решения, которые могут быть направлены на:

развитие предприятия, его реорганизацию, целевое кредитование, закрытие.

Под основными задачами экономической диагностики предприятия понимают: проведение оценки состояния предприятия; выявление отклонений от нормативов; тщательное изучение выявленных отклонений и причинно-следственных связей; изучение происхождения тенденций изменений; разработка управленческих решений по оптимизации хозяйственной деятельности предприятия; реализация разработанных мероприятий.

«Финансовая диагностика проводится для того, чтобы получить оценку степени риска банкротства и происхождения факторов риска, установить первоначальные причины разрушительного влияния, спрогнозировать дальнейшее развитие, определить возможность восстановления устойчивого положения. Финансовая диагностика затрагивает очень широкий круг вопросов (оценка финансового состояния, включая изучение ликвидности и платежеспособности, кредитоспособности, финансовой устойчивости, прибыльности и рентабельности, имущественного положения, деловой активности, инвестиционной привлекательности и др.). Это диагностическое направление исследования обуславливает постановку диагноза по отклонениям от нормы (например, по наличию неплатежеспособности того или другого вида), выявление экономической патологии, отсутствие проблемных областей финансовой составляющей деятельности хозяйствующего субъекта. Объектами финансовой диагностики являются конкретные субъекты хозяйствования, финансовая, инвестиционная деятельность как основные источники риска банкротства или отдельные элементы системы управления (управление собственным, заемным капиталом, дебиторской задолженностью и др.)» [1].

На рисунке 1 представлен алгоритм проведения экономической диагностики предприятия.

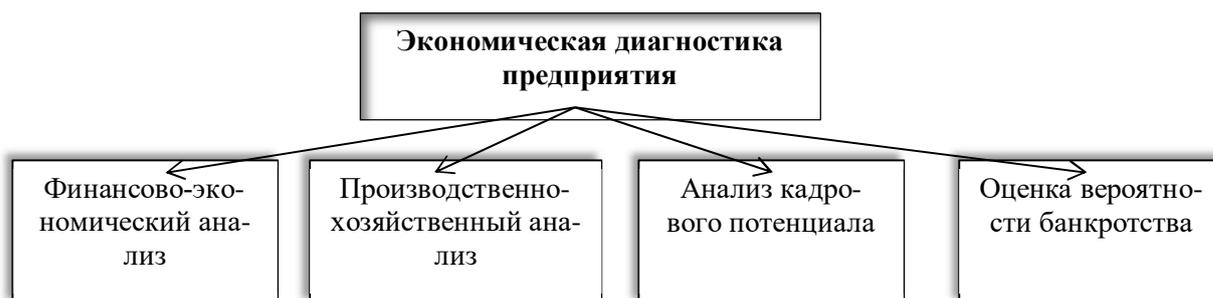


Рисунок 1 – Алгоритм проведения экономической диагностики предприятия
Источник: составлено автором

Под процессом диагностики деятельности предприятия подразумевается проведение определенных 8 этапов.

Первый этап диагностики представляет организационно-подготовительный. Данный этап состоит из формирования специалистов для проведения данной диагностики, которые представлены различными специалистами в сфере хозяйственной деятельности исследуемого предприятия. Также для проведения исследования приглашаются сторонние специалисты-эксперты. В рабочей группе назначается руководитель, которым разрабатывается техническое задание. Техническое задание содержит основание для проведения диагностики предприятия, цель, перечень объектов исследования, направления исследования, а также календарный план по выполнению.

Второй этап диагностики представляет методическое обеспечение исследования. Данное обеспечение основано на выборе диагностики, разработке специального математического обеспечения.

Третий этап диагностики представляет информационное обеспечение исследования. На данном этапе проводится сбор необходимой информационной базы исследования, определение нормативов, стандартов, проводится сопоставление данных предприятия с нормативами и стандартами.

Четвертый этап диагностики представляет моделирование объекта исследования. Такая

модель составляется с целью изучения свойств объекта исследования в прошлом, настоящем и прогнозном времени.

Пятый этап является диагностическим. На данном этапе осуществляется сравнение полученной модели объекта исследования и прогнозируемой, по определенным показателям. Полученные результаты сравнивают с нормативами и прочими стандартами. Данное сравнение дает возможность выявить проблемные моменты, которые дают возможность сделать общее заключение и состояния объекта исследования.

Шестой этап представляет собой верификацию результатов. На данном этапе производится уточнение проведенного анализа и диагноза предприятия. Данный этап осуществляется прямыми и косвенными способами.

Седьмой этап предполагает разработку необходимых рекомендаций согласно осуществленному анализу. Определяются пути выхода из сложившихся проблемных ситуаций на исследуемом предприятии. Ведется разработка программы, которая содержит комплекс мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Восьмой этап подразумевает оформление отчета с результатами проведенной экономической диагностики предприятия. данный отчет включает характеристику объекта; цель и задачи исследования; использованные источники информации; применяемые методы исследования; обоснование для проведения диагностики; перечень проблем, которые подлежали анализу; результаты диагноза; пути выхода из проблемных ситуаций и программа развития.

На рисунке 2 представлены 8 этапов процесса диагностики хозяйственной деятельности предприятия.



Рисунок 2 – 8 этапов процесса диагностики хозяйственной деятельности предприятия.

Источник: составлено автором на основании [2]

Таким образом, проведенное исследование показало, что все представленные этапы алгоритма осуществления экономической диагностики хозяйственной деятельности предприятия должны проводиться в полном соответствии с принципами диагностики, а именно: сопоставимость при сравнении; равнозначность показателей сравнения; применение единой методики их расчёта; один период исследования; выполнение правил постановки диагноза; наличие перечня симптомов проблемных ситуаций; выявление причин возникновения подобных ситуаций; сопоставление результатов исследования с таким перечнем.

Процесс экономической диагностики предоставляет результат хозяйственной деятельности объекта исследования даже по косвенным признакам, что помогает в разработке принятия управленческих решений и делает его более эффективным.

Также отметим, что на современном этапе развития рыночной экономики, различных трансформационных процессов экономики, а также жесткой конкуренции в процессе осуществления экономической диагностики необходимо применять современные научные

подходы, которые будут более продуктивными в сложившейся ситуации.

Литература

1. Толпегина О.А. Методологические основы классификации видов экономической диагностики. Стратегические решения и риск-менеджмент. 2017;(1-2):64-73. <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2017-1-2-64-73>

2. Финансовый анализ предприятия. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://simferopol.lcbit.ru/blog/finansovyy-analiz-predpriyatiya>.

3. Штофер, Г. А. Особенности проведения финансовой диагностики деятельности предприятия в современных условиях / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 4(73). – С. 76-83.

УДК 338.27

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Зазулевская Ю.А., студент; Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В публикации представлен анализ тенденций развития промышленного комплекса в Республике Крым и представлена прогнозируемая динамика (2023-2025г.) промышленного роста.

Ключевые слова: промышленный комплекс, прирост, индекс, прогнозирование, объемы производства.

На протяжении продолжительного времени ведущими секторами экономики в Республике Крым (Р Крым) являются «промышленный комплекс» и «торговля и сфера услуг», чья доля в структуре валовой добавленной стоимости составляет 15,6% и 17,2%.

По итогам работы за 2022г. индекс промышленного производства составил 96,5% (в сравнении с 2021г.), из них:

- добыча полезных ископаемых – 68,5%;
- обеспечение электроэнергией производства – 100,2%;
- водоснабжение, организация сбора и утилизация отходов и др. – 96,7%.

Промышленная отрасль на территории полуострова представлена в основном средними и крупными предприятиями.

В целом промышленный комплекс формирует 1/3 части консолидированного бюджета Р Крым и обеспечивает занятостью более 70 тыс. человек, с уровнем заработной платы выше среднекрымского уровня (рис.1).

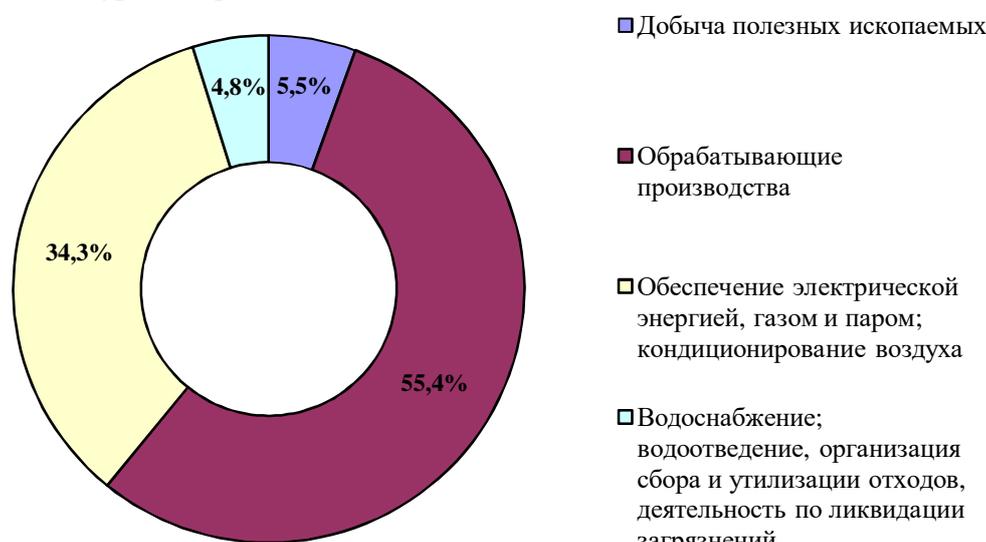


Рисунок 1 – Отраслевая структура промышленного комплекса (в разрезе объемов отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг) на 2021г.

С 2014 года промышленность на полуострове стабильно увеличивает прирост объемов производства. Так, по отношению к 2013г. прирост в 2014 г. составил 4,3%, в 2015г – 28,0; в 2016 – 53,8%, в 2017г. – 56,9%, в 2018г. – 69,3%, в 2019г. – 90,6%, в 2020г. – 92,7% и в 2021г. – 118,2% [1].

В 2022г. индекс промышленного производства оценивается на уровне 96,3% (по отношению к базовому 2013г. когда составил 113,8%), а объем отгруженных товаров собственного производства, а также выполненных работ и услуг, предоставленных собственными силами в 2022г. составил ориентировочно 210743,5 млн. рублей.

В 2021г. на основе Государственной программы Р Крым «Развитие промышленного комплекса» за 2021г. [2] предусмотрено выполнение 9 основных мероприятий, в составе которых предусмотрено выполнение 42 мероприятий государственной программы.

Недостаточное финансирование мероприятий, а также нехватка оборотных средств у предприятий, не могли не отразиться на выполнении отдельных запланированных государственной программой мероприятий. Всего выполнено – 37 мероприятий; частично выполнено 1 мероприятие и не выполнено 4 мероприятия.

С учетом условий и факторов, определяющих развитие промышленности, в 2025г. индекс промышленного производства по базовому варианту увеличится на 4,1% по отношению к предыдущему году. Такому ускорению темпов роста на 2022-2025г. будет способствовать эффективная реализация мер государственной поддержки и инвестиционных проектов.

Наибольшую долю в промышленном комплексе занимают обрабатывающие производства. Индекс промышленного производства в 2021г. составил 115,2%, в 2022г. индекс производства ожидается на уровне 98,8% в 2021г., в 2023г. – 101,9% к уровню 2022г., в 2024г. – 101,8% к уровню 2023г., в 2025г. – 102,2% к уровню 2024г по базовому варианту [3, с.18].

Прогнозируемое снижение показателей в обрабатывающих производствах в 2022 году связано с уменьшением объема производства на Армянском филиале ООО «Титановые Инвестиции».

С 01.01.2022 предприятие снизило загрузку производственных мощностей по производству диоксида титана до 30 % по причине отсутствия сырья, с 20.01.2022 и до 20.04.2022 производство диоксида титана и серной кислоты было остановлено по причине отсутствия сырья (ильменитового концентрата).

Однако в прогнозном периоде ожидается рост показателей в обрабатывающих производствах, в первую очередь связанный с успешной работой предприятий отраслей пищевой промышленности, крупных предприятий отрасли производства химических веществ и химических продуктов (Армянский филиал ООО «Титановые Инвестиции», АО «Крымский содовый завод», ПАО «Бром»), а также предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) республики, являющегося лидером высокотехнологичных производств в промышленной отрасли. Восемнадцать крымских предприятий ОПК внесены в Сводный реестр оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. По итогам проделанной совместно с этими предприятиями работы были заключены контракты на общую сумму порядка 95,9 млрд. руб. (без НДС).

Динамику промышленного производства республики в значительной степени определяет также обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха. Индекс обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционирования воздуха ожидается в 2022 году на уровне 104,1 % к 2021 году, в 2023 году – 109,3 % к оценке 2022 года, в 2024 году – 103,5 % к 2023 году, в 2025 году – 107,2 % к уровню 2024 года по базовому варианту прогноза.

Таким образом, на развитие обрабатывающих производств в среднесрочной перспективе будут оказывать влияние следующие факторы:

- участие промышленных предприятий республики в реализации национального проекта «Производительность труда»;
- реализация инвестиционных проектов промышленных предприятий республики (в

настоящее время в промышленном комплексе в стадии реализации находится ряд инвестиционных проектов на общую сумму 1,1 млрд. руб. по созданию новых промышленных производств);

- реализация мер поддержки, реализуемых в рамках Государственной программы Республики Крым «Развитие промышленного комплекса Республики Крым», а также НО «Крымский региональный фонд развития промышленности».

Индексы промышленного производства в разрезе курируемых министерством отраслей в 2022 году рассчитаны, исходя из имеющихся статистических данных за январь-август 2022 года, и с учетом тенденций развития указанных отраслей.

Литература

1. Сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели на 2021г.». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/47652>.
2. Постановление от 24.12.2021г. №837 об утверждении программы Р Крым «Развитие промышленного комплекса» – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/578021688?ysclid=lgdg9fg87h370987321>
3. Статистический ежегодник. Республика Крым. 2021г.(Часть2) / Крымстат –Симферополь, 2021. – 259с.
4. Гайсарова, А. А. Выявление особенностей функционирования регионального комплекса Республики Крым / А. А. Гайсарова, Г. А. Штофер // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2021. – № 3(56). – С. 178-187.
5. Штофер, Г. А. Особенности теории анализа и прогнозирования экономических процессов на мезоуровне в цифровой экономике / Г. А. Штофер, Н. М. Ветрова, А. А. Гайсарова // Друкерровский вестник. – 2022. – № 1(45). – С. 218-225. – DOI 10.17213/2312-6469-2022-1-218-22.

УДК 338

ЗНАЧЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА И РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Закирьяева Э.С., студент

*Каминская А.О., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматривается роль научно-технического прогресса и инноваций в современной экономике, исследована сущность научно-технического прогресса, выделены признаки современного научно-технического прогресса, определено, что развитие современной социально-экономической системы выражается в продуцировании и внедрении научно-технических достижений, воспроизводственный процесс состоит в производстве и потреблении инноваций, являющихся наиболее высокодоходным экономическим активом современности.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, экономика, производство, инновации, общество.

В настоящее время роль научно-технического прогресса значительно возросла, это напрямую связано с внедрением и использованием большого количества новых передовых технологий, главная цель которых – повышение эффективности и качества производственного процесса на предприятии. В свою очередь, инновации являются неотъемлемой составляющей прогресса, которые впоследствии приведут к социально-экономическому росту ряда стран и укреплению их позиций в мировом пространстве.

Двадцать первый век принято считать веком нано-, биотехнологий, информационно-коммуникационных и когнитивных технологий. Мир не стоит на одном месте, он развивается с молниеносной скоростью и всё это связано с прогрессом в области науки и техники. В современных условиях нельзя представить жизнь без гаджетов, модифицированных электроприборов и прочих технологий, называемых инновациями. Под инновациями в экономике понимают внедрение и применение в различных сферах человеческой деятельности новых методов

и приемов работы, новых взглядов и теоретических разработок [1]. В современной экономике инновации – это инструмент, принимающий активное участие в борьбе за абсолютное преимущество на рынке.

Современная конкурентная среда стимулирует хозяйствующих субъектов к поиску способов снижения издержек, повышения производительности труда, интенсификации конкурентных преимуществ путем применения более эффективных форм организации деятельности и внедрения инновационных решений, что в совокупности представляет собой научно-технический прогресс. Главное предназначение реализации достижений научно-технического прогресса заключается в снижении стоимости производства единицы продукции, то есть в сокращении совокупных ресурсо- и трудозатрат.

К основным признакам современного научно-технического прогресса можно отнести следующие:

- создание и развитие производств, основанных на новых, инновационных технологиях;
- открытие и рациональное использование новых видов и источников энергии;
- создание и широкое применение новых материалов;
- широкое развитие автоматизации производственных процессов при использовании оборудования с числовым программным управлением и гибких автоматизированных производств;
- внедрение новых форм организации труда и производства;
- цифровизация экономики [2].

Таким образом, научно-технический прогресс – это процесс и результаты совершенствования техники, технологий, энергетики, продукции и услуг на основе использования результатов научных исследований с целью получения социального, экономического, информационного и экологического эффекта [3]. Масштаб научно-технического прогресса охватывает не только сферы производства, но и транспорта, образования, медицины и т.д. Также под влиянием научно-технического прогресса улучшаются экономические и финансовые показатели, что происходит за счет снижения уровня затрат на производство того или иного товара либо услуги. К главным достижениям науки за последние пять лет можно отнести следующие нововведения:

3D-принтеры, печатающие металлом. К началу 2018 года несколько компаний и исследовательских групп представили технически доступную технологию 3D-печати из металла. Использование технологии 3D-печати дало возможность производителям транспортных средств и другой техники избавиться от необходимости хранить большое количество запчастей, так как теперь они могут быстро изготавливать необходимые детали на 3D-принтере при необходимости. В будущем, благодаря возможности 3D-печати металлических изделий, строительство крупных фабрик, выпускающих ограниченный ассортимент продукции, может быть заменено на создание множества меньших предприятий, которые будут способны быстро адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и предоставлять более широкий выбор продукции.

Вечные наушники. Компания JBL представила беспроводные наушники, которые не требуют зарядки: внутри наушников предусмотрен материал, который поглощает солнечную энергию. Это позволяет отказаться от обычной зарядки.

Новый стандарт мобильной связи - 5G, начал развиваться не только в России, но и за границей. Появление первой публичной зоны, работающей на 5G, уже произошло в Москве. Все российские операторы создадут компанию, которая будет заниматься развитием сотовой сети нового поколения [4].

Для дальнейшего развития инноваций необходимы соответствующие программы со стороны правительства, различные субсидии, научные исследования, налоговые льготы, с целью стимулирования производства для создания новых инновационных проектов и поддержки научно-технического прогресса.

Для оценки национальных инновационных систем используется глобальный инновационный индекс. В 2021 году Россия заняла 45-е место из 132 стран, что на 2 уровня выше уровня предыдущего года и на 1 – 2019-го. По субиндексу «Ресурсы инноваций» показатель составил 43, по субиндексу «Результаты инноваций» – 52. Динамика инновационного развития в России в 2021 году в целом положительная, однако ее прирост остается незначительным. При этом можно выделить несколько позиций, где достигнуты более значительные успехи. Так, показатель «Человеческий капитал и наука» занимает высокую растущую позицию на 29-м месте, а «Развитие технологий и экономики знаний» занимает 48-е место. Также можно отметить растущую позицию институтов, хотя она остается пока слабой и занимает 67-е место.

В ходе анализа, была выявлена тенденция сокращения следующих показателей: уровень развития бизнеса – 44-е место, уровень развития рынка – 61-е место, инфраструктура – 63-е место. В этих сферах наблюдается спад по сравнению с предыдущими периодами [5].

Общий тренд в инновационном развитии в России за 2021 год – улучшение позиции в рейтинге Глобального индекса инноваций. Этому способствует рост человеческого капитала и науки, развитие рынка, бизнеса, технологий и экономики знаний. Однако, есть и слабые стороны, такие как институциональная структура, уровень инфраструктуры, а также показатели инвестиций и венчурного капитала на рынке.

К положительным последствиям научно-технического прогресса относят: положительные преобразования в производительных силах общества; углубление общественного разделения труда; переход общества к новому качеству экономического роста, экономическому и общественному прогрессу и т.д. Однако научно-технический прогресс может вызвать и отрицательные последствия: рост безработицы; превращение человека в придаток машины; возрастание риска эксплуатации техники и технологий; загрязнение окружающей среды и другие [6].

Таким образом, научно-технический прогресс и инновации играют важную роль в современной экономике. Они повышают конкурентоспособность экономики, содействуют развитию новых технологий и отраслей экономики, а также улучшают качество жизни людей. Для успешного использования инноваций в экономике необходимо иметь достаточную базу научных знаний. Благодаря научно-техническому прогрессу и инновациям экономика может стать более устойчивее и способствовать решению социально-экономических проблем во всём мире.

Литература

1. Таряник Т.Н., Инновации в рыночной экономике – URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/modeli_gynochnoy_ekonomiki/innovacii_v_gynochnoy_ekonomike/#ponyatie-innovacii-v-ekonomike (дата обращения 28.03.2023).
2. Наливайченко, Е. В. Влияние научно-технического прогресса на трансформационные процессы в экономике России [Текст] / Е. В. Наливайченко, А. О. Каминская // Друкеровский вестник. – 2019. – № 1(27). – С. 46-57.
3. Шайхутдинова А.З., Научно-технический прогресс и его потенциал – URL: https://spravochnick.ru/filosofiya/nauchno-tehnicheskij_progress_i_ego_potencial/ (дата обращения 28.03.2023).
4. Технологии настоящего: главные инновации за последние 10 лет – URL: <https://hightech.fm/2019/12/27/tech10> (дата обращения 28.03.2023).
5. Гусарова М.С. Проблемы инновационного развития России: анализ факторов и институциональные решения // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Том 11. – № 4. – С. 1383-1402. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=48125292> (дата обращения 29.03.2023).
6. Дерен В. И., Экономика: экономическая теория и экономическая политика. В 2 частях. Ч. 1: учебник для вузов / В. И. Дерен. — 7-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 458 с. — (Высшее образование). — Текст: непосредственный. URL: <https://urait.ru/viewer/ekonomika-ekonomicheskaya-teoriya-i-ekonomicheskaya-politika-v-2-ch-chast-1-510164#page/87> (дата обращения 29.03.2023).
7. Штофер, Г. А. Определение инновационной активности предприятий России при прогнозировании стратегических изменений / Г. А. Штофер, А. А. Гайсарова, А. О. Юдина // Экономика строительства и природопользования. – 2021. – № 3(80). – С. 88-95. – DOI 10.37279/2519-4453-2021-3-88-95.

УДК 338.242

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ УСЛУГ*Закут Д.Р., магистрант; Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Условием развития и устойчивого функционирования любой организации является эффективность инвестиционных вложений в инвестиционные проекты. Проблематика принятия решения об инвестициях заключается в разработке и оценке плана предполагаемого развития, учитывая, насколько содержание плана и последствия его осуществления соответствуют результату.

Ключевые слова: инвестиционное планирование, стратегическое планирование, инвестиционные потребности, тактические планы инвестирования, оперативное планирование, календарный план, бюджет.

Коммерческая деятельность предприятия становится успешной, когда происходит его поступательное расширение и развитие, поддержание финансовой устойчивости, а также обеспечение выполнения стратегических целей и задач. Всего этого можно достичь при грамотном планировании инвестиционной деятельности предприятия. Чем больше инвестиционные планы будут направлены на изменчивость рынка и отражение его потребностей, тем более успешна будет реализация деятельности по использованию инвестиций.

Цель данного исследования состоит в изучении процесса планирования инвестиционной деятельности предприятия. Для достижения цели необходимо рассмотреть понятие планирования инвестиционной деятельности, его задачи, формы, особенности и правила, которые необходимо соблюдать для успешного осуществления целей предприятия. При написании работы использовались методы анализа и синтеза информации.

Под планированием инвестиционной деятельности понимают анализ и оценку, а также разработку прогнозов на основе наиболее эффективного способа вложения финансовых и иных ресурсов хозяйствующего субъекта. Оно является одним из трудных и первоочередных задач, поскольку в процессе планирования нужно учитывать большое количество факторов (наличие производственных и инвестиционных, материальных и трудовых ресурсов, состояние рынка и условия налоговой системы, социальные и экологические последствия). Задачи планирования инвестиционной деятельности заключаются в определении необходимости источников финансирования, выборке из всех источников инвестиций наиболее подходящих, анализе и оценке платы за выбранный источник, расчете эффективности привлекаемых инвестиций, разработке бизнес-плана и предложении его непосредственно инвесторам [3, с. 15].

Выделяют следующие виды инвестиционного планирования: стратегическое, тактическое и оперативное.

Стратегическое планирование охватывает период более 1 года и его результатом является создание долгосрочной инвестиционной стратегии и инвестиционной политики предприятия. Стратегический тип планирования инвестиционной деятельности включает определение целей и задач, оценку потребностей предприятия в инвестициях, подготовку стратегического плана и организацию его реализации.

Под инвестиционными потребностями предприятия понимают объем инвестиционных ресурсов, который необходим для достижения стратегических целей. Оценка инвестиционных возможностей показывает наличие достаточного внутреннего потенциала при сложившихся условиях внешней среды для достижения инвестиционных целей. Для определения внутреннего потенциала изучают его производственные, финансовые, трудовые, информационные и другие виды ресурсов [1, с. 18].

Стратегический план предприятия включает:

- основные стратегические направления инвестиционной деятельности;
- формы инвестиционной деятельности и их соотношение;
- источники финансирования инвестиционной деятельности в долгосрочном периоде [5,

с. 184].

Основой тактического планирования является разработанная инвестиционная стратегия предприятия. Планирование осуществляется на плановый год и заключается в разработке среднесрочных текущих планов.

Выделяют четыре формы тактических планов инвестиционной деятельности.

1. План реального инвестирования, целью которого является определение потребностей предприятия в общем объеме ресурсов для осуществления реальных инвестиций. В этом плане отражается обеспечение производства основными фондами предприятия, их прирост, а также величина и изменение оборотных активов. Особое внимание уделяют источникам финансирования потребностей.

Данная форма плана включает такие показатели, как: общий объем реального инвестирования на предстоящий период, воспроизводящую и технологическую структуры реальных инвестиций, расходы на осуществление реального инвестирования и структуру источников их финансирования.

2. Целью плана финансового инвестирования является определение структуры и объемов финансового инвестирования предприятия. Основными показателями плана являются общий объем финансового инвестирования, структура портфеля ценных бумаг и плановые показатели уровня доходности, а также ликвидности портфеля.

3. План поступления и расходования средств необходим для оценки и обеспечения платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия. Он содержит показатели прогнозных денежных поступлений и расходов.

4. Цель разработки инвестиционного баланса состоит в оптимизации структуры инвестиционных ресурсов и обеспечении необходимого прироста инвестиционного капитала. В плане отражены инвестиционные ресурсы и направления их использования [2, с. 36].

Оперативное планирование инвестиционной деятельности предусматривает определение краткосрочных (на период менее 1 года) плановых заданий по инвестиционным вопросам предприятия. Так в рамках оперативного планирования разрабатывают календарный план реализации инвестиционного проекта и его бюджет.

Календарный план реализации инвестиционного проекта детально описывает содержание, сроки и исполнителей работ в краткосрочной перспективе, связанных с осуществлением проекта. Бывают годовые, квартальные, месячные, декадные планы-графики реализации проекта. Календарный план учитывает проект от подготовки к его реализации до освоения проектных мощностей.

Бюджет инвестиционного проекта представляет собой оперативный план, отражающий расходы и поступления средств, в процессе реального инвестирования [4, с. 85].

Для успешного инвестиционного планирования необходимо следовать некоторым принципам и правилам. К ним относятся следующие: непрерывность выбора принятия инвестиционных решений, увеличение сложности проводимых расчетов, гибкость планирования и снижение уровня влияния внешней среды на инвестиционную деятельность предприятия.

Особое внимание следует уделять основным правилам инвестиционного планирования. Во-первых, осуществлению инвестиционной деятельности предшествует выявление проблемы и, соответственно, поиск оптимальных путей ее решения. Во-вторых, необходимо избегать инвестиций, затрагивающих только одну проблему, поскольку тогда они будут конкурировать между собой. Нужно избегать и последовательных затрат, иначе вслед за первоначальными вложениями, например, в оборудование последуют затраты на обслуживание и ремонт. В-третьих, необходимо регулярно и тщательно осуществлять анализ и прогноз изменчивости рынка. В-четвертых, важно производить оценку будущих доходов с помощью различных математических моделей. Это связано с фактором времени инвестиций, т.е. чем больше рентабельность инвестиций и реализация инвестиционной программы, тем выше инвестиционные риски.

Таким образом, планирование инвестиционной деятельности на предприятии является необходимым процессом, поскольку позволяет разработать системы планов и плановых

показателей по обеспечению хозяйствующего субъекта инвестиционными ресурсами и повышению эффективности его инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс. - М.: Ника-Центр, 2020. - С. 18
2. Зелль А. Бизнес-план: инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов. - М.: Ось-89, 2019. - С. 36
3. Ковалев В.В. Инвестиции. - М.: Проспект, 2018. - С. 15
4. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты. Учебник. - СПб.: Изд. Михайлова В.А., 2021. - С. 85
5. Лахметкина Н.И. — Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н.И. Лахметкина. — М.: КНОРУС, 2020. — С. 184.
6. Гайсарова, А. А. Кластеризация как фактор повышения конкурентоспособности рекреационных предприятий / А. А. Гайсарова, Г. А. Штофер, С. М. Купрацевич // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2021. – Т. 7, № 1. – С. 82-89. – DOI 10.37279/2309-7663-2021-7-1-82-89.

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Защитина Е.К., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт управления в экономических, экологических и социальных системах

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», г. Ростов-на-Дону

Аннотация. Целью данной статьи является анализ особенностей цифровой трансформации высшего образования, происходящей как на уровне учреждений высшего образования, так и на государственном уровне. Для этого рассмотрено взаимодействие цифровых направлений развития экономики и технологий цифровизации применительно к высшему образованию, а также основные проекты и треки цифровой трансформации высшего образования, инициируемые Правительством Российской Федерации с целью повышения цифровой зрелости и конкурентоспособности системы высшего образования на мировой арене.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая трансформация, мировой рынок услуг высшего образования, мировая экономика.

Стремительное развитие цифровых технологий в настоящее время затрагивает практически все сферы мировой экономики, включая и международный рынок образовательных услуг. Первоначально, идеи о цифровизации образования, существовавшие в основном только в проектах или эпизодических онлайн-курсах в виде, в одночасье стали вынужденной мерой по причине необходимости противодействия распространению пандемии COVID-19, но после ее завершения начали рассматриваться как полноправные конкурентные преимущества для отдельных учреждений высшего образования и национальных образовательных систем, в целом.

Таким образом, цифровизация образования в настоящее время способствует не только трансформации самих образовательных услуг, но и влияет на изменение традиционных процессов и бизнес-моделей участников рынка образовательных услуг (рис.1) и формирует новые тренды развития высшего образования, среди которых можно выделить следующие [1]:

- появление моделей смешанного образования: подобные модели позволяют реализовывать тренды на персонализацию и большую адаптивность образовательных программ, что в том числе способствует повышению качества образования за счет расширения географии возможных участников образовательной деятельности;
- перепроектирование образовательных пространств: трансформация физического пространства учебных аудиторий с целью реализации моделей смешанного образования; появление тренда на развитие функционала виртуальных классов;
- продвижение культуры инноваций: развитие предпринимательской среды вуза, появление бизнес-инкубаторов и акселерационных программ;
- повышение внимания к технологиям измерения обучения: внедрение современных

методов и инструментов для сбора информации (в том числе сбор цифровых следов) с целью создания систем управления, основанных на данных и интеграции образовательного учреждения в цифровое пространство;

- переосмысление работы учреждений высшего образования: появление междисциплинарных программ, а также образовательных программ, созданных с учетом пожелания работодателей и реализуемых в том числе в виртуальной среде;

- предоставление возможности получения обучающимися модульных и дезагрегированных степеней: реализация программ, при которых обучающиеся могут строить собственные образовательные траектории, включать в них необходимые онлайн-курсы с целью развития необходимых компетенций.

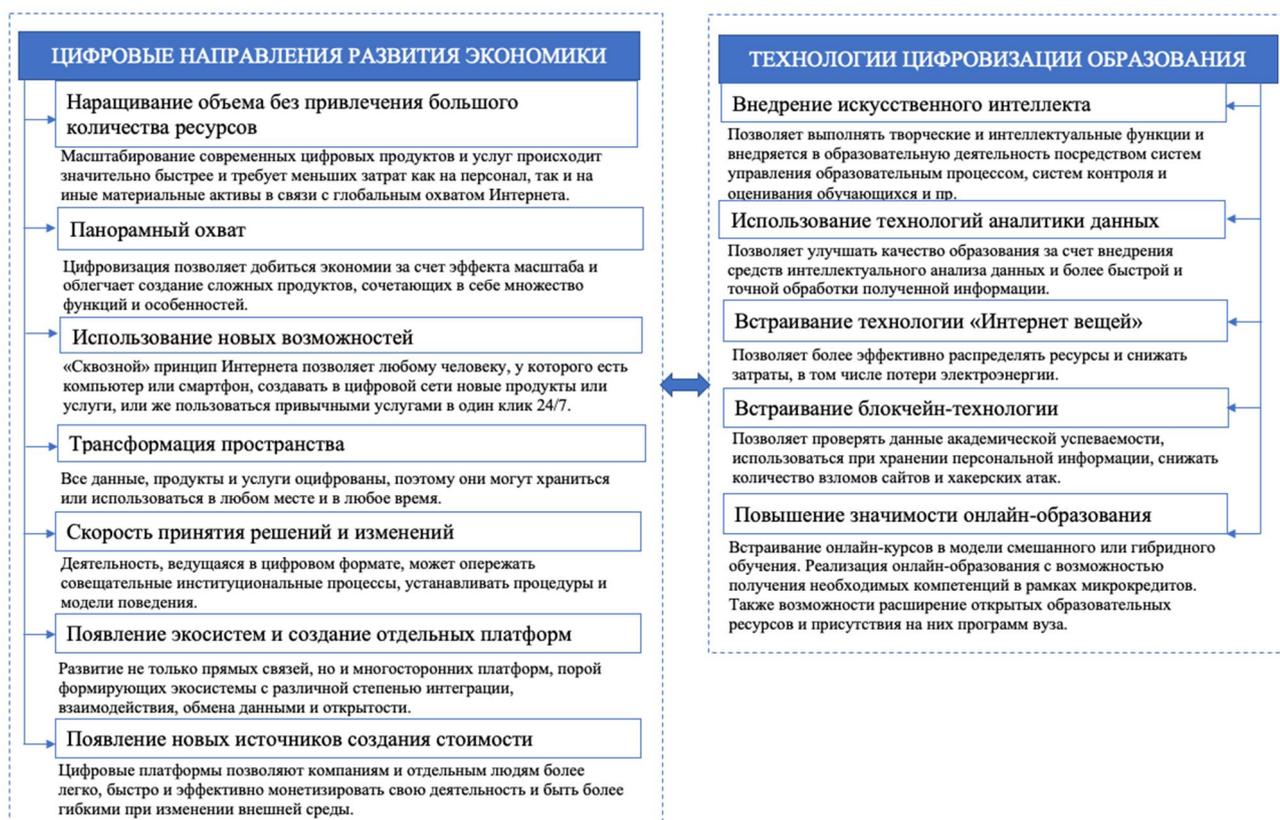


Рисунок 1 – Взаимодействие цифровых направлений развития экономики и технологий цифровизации применительно к высшему образованию [1, 2]

При этом не только учреждения высшего образования заинтересованы в цифровой трансформации, порой ее инициируют на государственном уровне. Так, например, в Российской Федерации в нормативно-правовых документах цифровая трансформация определена как один из целевых показателей конкурентоспособности [3], а также выделяются стратегические направления в области цифровой трансформации науки и высшего образования до 2030 г., целью которых являются выстраивание системы управления, основанного на данных [4].

Основные проекты и треки цифровой трансформации, инициируемые Министерством науки и высшего образования совместно с Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации представлены на (рис. 2).

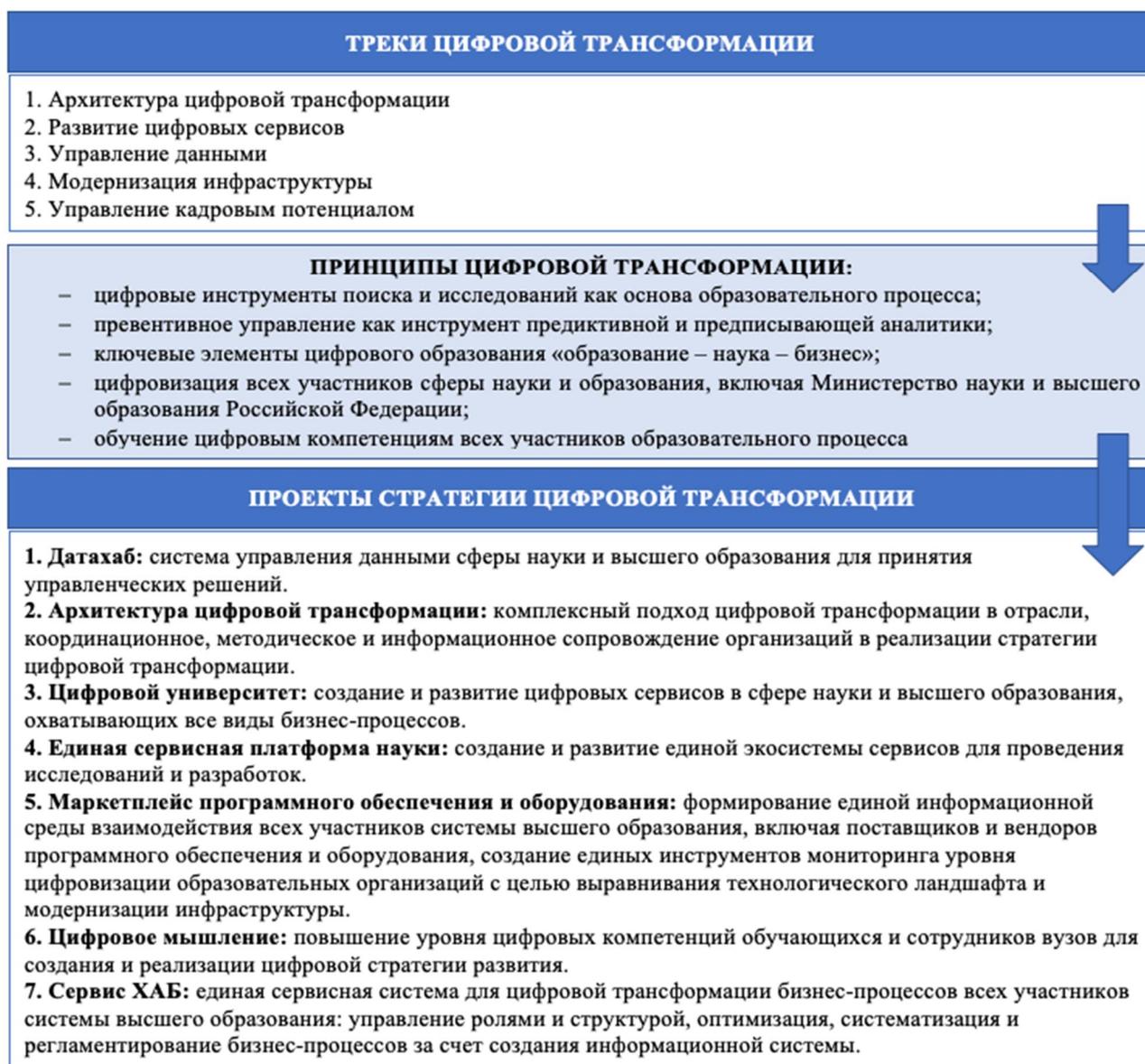


Рисунок 2 – Основные проекты и треки цифровой трансформации системы высшего образования Российской Федерации [3, 4]

Необходимость цифровой трансформации учреждений высшего образования формулируется и в ряде программных документов по повышению конкурентоспособности университетов на мировой арене, среди которых программа академического лидерства «Приоритет-2030», целью которой является формирование университетов мирового уровня, которые могут стать двигателями науки, образования и инноваций и вывести российскую систему образования на новый вектор.

В связи с этим университеты не только трансформируют собственные административные процессы (например, в Южном федеральном университете созданы ряд структур, которые отвечают за цифровую трансформацию, среди которых: Управление цифровой трансформации и Управление цифрового сопровождения деятельности университета), но и создают новые образовательные продукты (например, создают программы виртуальной мобильности; реализуют основные образовательные программы в гибридном формате с использованием программных средств, в том числе Zoom и MsTeams; создают образовательные курсы на платформах Moodle, Stepic, Открытое образование).

При этом, несмотря на ряд неоспоримо положительных моментов, цифровая

трансформация имеет и свои негативные последствия, в первую очередь в отношении развития онлайн-образования, оставление без внимания которых может нивелировать задуманный положительный эффект (рис. 3).

Положительные аспекты	ЛИЧНОСТНЫЙ УРОВЕНЬ	Недостатки
развитие самостоятельности в учебной деятельности, навыков самоанализа, рефлексии результатов, самоконтроля у обучающихся. В ходе освоения дисциплин в онлайн формате у студентов также формируются навыки ориентации в образовательном контенте, навыки организации индивидуальной познавательной деятельности.		необходимость наличия у студентов высокой мотивации к учебе, развитых волевых качеств, отсутствие которых приводит к отставанию и низким результатам в учебе. Кроме того, отсутствие физического контакта способствует появлению чувства изолированности и невозможности социализации, играющей важную роль в жизни молодого поколения на этапе студенчества.
свобода в выборе времени и пространства для обучения, возможность выбора наиболее благоприятных условий и комфортного окружения для учебы, отсутствие необходимости регулярно посещать учебное заведение и, как следствие, экономия времени, возможность сочетания учебы с трудовой и другими видами деятельности, гибкий график.	СОЦИАЛЬНО- БЫТОВОЙ УРОВЕНЬ	отсутствие ежедневного внешнего расписания, распорядка учебной деятельности студента. Студенты могут почувствовать себя изолированными от одногруппников или преподавателя в следствие отсутствия прямого вербального и невербального общения.
возможность выбора обучающимися образовательной программы в онлайн-режиме, возможность выбора последовательности освоения онлайн дисциплин внутри образовательной программы, наличие обратной связи и непосредственного онлайн контроля, возможность выбора индивидуального темпа освоения содержания образования.	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ	обучение специальностям, имеющим практическую направленность, онлайн затруднено, так как практическую или лабораторную деятельность сложно смоделировать в виртуальной среде. Как следствие перевод большого количества практических дисциплин в офлайн формат.
существенным преимуществом будет возможность быстрого доступа к учебным материалам у обучающихся, технологические возможности аппаратного и программного обеспечения средств обучения, позволяющие онлайн мониторинг и контроль учебной деятельности.	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ	отсутствие должного уровня сформированности информационной пользовательской компетенции у слушателей онлайн дисциплин, что затрудняет и препятствует полноценному освоению содержания образования. Недостаточная развитость цифровой инфраструктуры пользователя, старое программное и/или аппаратное обеспечение.

Рисунок 3 – Положительные аспекты и недостатки онлайн-образования [1]

Подводя итог вышесказанному хотелось бы отметить, что цифровая трансформация, несомненно, сказывается на развитии высшего образования, но необходимо при этом сохранять качество традиционного образования с целью развития необходимых компетенций, знаний и навыков у выпускников, которые будут способствовать занятию как отдельных компаний, так и страны в целом лидирующих позиций а мировой арене.

Литература

1. Павлов П.В., Защитина Е.К. Университет мирового уровня в эпоху цифровизации / Вестник РУДН. Серия: Экономика, Т.28, №4. 2020, С. 681-699.
2. Усманова Н.Б. Цифровая трансформация высшего образования: тенденции и особенности

реализации для стран с развивающейся экономикой // Перспективы развития высшего образования. 2021. №10. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-vysshego-obrazovaniya-tendentsii-i-osobennosti-realizatsii-dlya-stran-s-razvivayuscheysya-ekonomikoy>.

3. Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» / «Собрание законодательства РФ», 27.07.2020, № 30, ст. 4884.

4. Распоряжение Правительства РФ от 21.12.2021 № 3759-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации науки и высшего образования» / «Собрание законодательства РФ», 03.01.2022, № 1 (часть IV), ст. 26.

Благодарности: Исследование выполнено при финансовой поддержке Совета по грантам Президента Российской Федерации в рамках научного проекта № МК-3407.2022.2 «Трансформация мирового рынка услуг высшего образования: вызовы и новые возможности для глобальной и национальной экономики»

УДК 334.012

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ СОЕДИНЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

Землячева О.А., к.э.н., доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Крымский филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

Аннотация. В исследовании определены черты, характерные для управления трудовыми ресурсами частного предприятия и определены основные задачи менеджмента; выделено создание качественного сервиса на частном предприятии; раскрыта специфика менеджмента частных предприятий. Определена роль менеджеров в обеспечении эффективности управления трудовыми ресурсами частных предприятий.

Ключевые слова: организация, управление, трудовые ресурсы, менеджер, власть.

Кризисное состояние экономики многих стран мира, в т.ч. высокоразвитых, вынуждает правительства прибегать к «жесткой экономике» бюджетных средств, «резания» зарплат в государственном секторе, сокращения многих социальных программ, увеличения налогового давления на предпринимательский сектор. Однако такие непопулярные методы выходы из кризиса часто не воспринимаются общественностью, вызывают протесты у обычных граждан, что вынуждает правительства искать более «гуманных» способов повышения эффективности работы государственного сектора и стимулирования инициатив частного. К такой «панацее», на наш взгляд, можно отнести модель государственно-частного партнерства.

Базовый принцип модели партнерства государства и частного сектора (в англоязычной литературе – Public Private Partnership, PPPs), заключается в том, что государство определяет, какие публичные услуги и общественная инфраструктура ему требуется, а частные инвесторы выдвигают конкретные предложения, которые в наибольшей степени должны соответствовать интересам государства [1]. Именно такое соединение государственно-частных интересов является, с одной стороны, решающим фактором развития этой модели сотрудничества государственного сектора с частными институциями, а с другой, - содержит много «спорных» аспектов и сомнений в эффективности такого взаимодействия.

Первым среди европейских государств, которое осуществило качественные преобразования в отношении государственно-частного партнерства, стала Великобритания, где в 1922 г. правительство Дж. Мейджера внедрило новую концепцию управления государственной собственностью «Инициатива частного финансирования», содержание которой заключалось в том, чтобы в рамках соглашений о партнерстве передавать частным предпринимателям функции в отношении финансирования строительства, реконструкции, эксплуатации, управления государственными объектами промышленной и социальной инфраструктуры. Толчком для внедрения этой программы стало то, что государственное финансирование инфраструктуры

сократилось с 5% ВВП в начале 1970-х гг. до 2% ВВП в начале 1980-х гг. [2] В результате образовалась так называемая «инфраструктурная дыра» между тем, что правительство могло себе позволить, и тем, в чем ощущали потребность граждане. Реализация этой программы оказалась достаточно эффективной – только за период 1992-2001 гг. правительство Великобритании осуществило свыше 400 партнерских проектов на общую сумму свыше 19 млрд. фунтов стерлингов [3;4], а доля государственно-частного партнерства в общем объеме инвестиций общественной инфраструктуры выросла до 15-25%. Позже также иные европейские страны и США начали принимать соответствующие законодательные акты PPPs, которые регламентировали деятельность государств-участниц в этой сфере. Так, в Швеции затраты на содержание дорожного хозяйства, систему водоснабжения с переходом на контракты во многих муниципалитетах снизились до 19%, на сбор и вывоз мусора – до 25%, на рекреационные услуги и дошкольные учреждения – до 15%. В Великобритании экономия за счет применения контрактов оценивается в 6%, и в условиях внедрения конкуренции при выполнении некоторых функций центральным правительством достигает 25%. В Нью-Йорке, например в конце 1980-х гг., частная фирма потратила на сбор и вывоз 1т мусора 17 долл., а государственная организация – 49 долл. Таким образом, сравнение затрат на уборку и озеленение места в государственных и частных структурах, выбор оптимальной модели партнерства, позволило сэкономить бюджет города до 2,4 млн. долл. в год [5]. Ряд городских услуг мегаполиса до перехода на контракты «стоила» бюджету дороже в 1.5-2 раза, учитывая транзакционные расходы.

Особенности, присущие разным отраслям общественной инфраструктуры (капиталоемкость, рискованность, технологическая сложность), определяют степень участия и уровень заинтересованности частного сектора в государственно-частном партнерстве. Поскольку частный сектор ориентирован на прибыльность, то модель PPPs невозможно применять в секторах, где важной является общественная безопасность, управление – расходное, а услуги – малопригодные для продажи. Так, проекты по предоставлению услуг водоснабжения, строительства дорог, мостов и телекоммуникаций являются инвестиционно привлекательными для частных инвесторов с учетом их сравнительно быстрого срока окупаемости, рентабельности и «эффекта масштаба». Государственно-частное партнерство в сфере образования, здравоохранения является также возможным, но, с учетом специфичности таких услуг, их большой «общественной стоимости», наличие существенных транзакционных расходов на «прохождение» разрешительных государственных процедур, не достаточно мотивирует потенциального инвестора к вложению средств именно в такие проекты. Что же касается таких общественных благ, как полиция, оборона, учреждения пенитенциарной системы, пожарная охрана, парки и заповедники, музеи и библиотеки, то их финансирование, преимущественно, осуществляется через государственный бюджет и они находятся в государственной собственности, поскольку являются не только малоприбыльными, но и выполняют общественно важные функции.

Однако, несмотря на это, сегодня появляются PPPs и в этих сферах, которые, не первый взгляд, являются «чистыми» общественными благами и не могут заинтересовать частных инвесторов. Нехватка ресурсов государственного бюджета, а также значительные институциональные изменения в большинстве отраслей государственного сектора вынуждают правительства многих стран передавать их бизнесу в долгосрочное использование, оставляя за собой право регулирования и контроля. Так, за период 1987-2004 гг. в Великобритании появились государственно-частные партнерства в таких инфраструктурных секторах, как железные дороги – 51%, здравоохранение – 11%, мосты и автодороги – 9%, образование – 7%, оборона – 6%, полиция и тюрьмы – 3%, другие – 13% от общего количества проектов [6]. Приблизительно аналогичным является распределение финансовых ресурсов между государственно-частными проектами и отраслями общественной инфраструктуры в странах ЕС. Что же касается развивающихся стран, то только за 1990-2001 гг. за счет использования механизма PPPs, в финансирование инфраструктурных объектов было привлечено 754,2 млрд. долл. США [7].

Таким образом, соглашения по государственно-частному партнерству должны предоставляться в рамках открытых и прозрачных процедур, поскольку детальное экономическое обоснование, система соответствующих стимулов, точная оценка рисков и продуманное

управление ими должны быть решающими для обеих сторон – государства и частного бизнеса. Все PPPs должны быть построены таким образом, чтобы достигать максимально возможного уровня социально-экономического благосостояния – выигрыш от повышения эффективности вследствие внедрения государственно-частного партнерства распределялся или как благосостояние потребителей через снижение цен или как прибыль производителей через снижение затрат при неизменном уровне цен (выигрыш частично перераспределяется в государственный бюджет через конкурентные торги за предоставление контракта).

Литература

1. Антонова З.Г. Партнерство государства и частного корпоративного бизнеса как фактор устойчивого развития национальной экономики // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т.309 - №3. – С.194-197
2. Точицкая И., Неуманн А. Партнерство государственного и частного сектора. - [Электронный ресурс]. - [Режим доступа]. – www.research.by
3. Соловьева О. Концессионные соглашения как форма государственно-частного партнерства // Киевский студенческий журнал. – 2006. - №4. – С.109-118
4. Демидова Л. Пути повышения эффективности государственного сектора (опыт стран Запада). - [Электронный ресурс]. - [Режим доступа]. – www.vasilievaa.narod.ru

УДК 658.15:344.012.61

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Землячев С.В., к.э.н., доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Крымский филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

Аннотация. В исследовании рассмотрены направления совершенствования использования прибыли предприятий. Охарактеризованы факторы, влияющие на использование прибыли предприятий.

Ключевые слова: прибыль, использование, конкурентоспособность, доход, финансовый результат.

Исследование распределения прибыли в советское время, позволяет заключить, что использование чистой прибыли предприятие могло осуществлять через предварительное формирование целевых денежных фондов или направление средства непосредственно на формирование расходов. Возможным также было распределение чистой прибыли частично через предварительное формирование целевых фондов, а частично путем непосредственного финансирования затрат.

Следует подчеркнуть, что важную роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятий играл ранее и продолжает играть в настоящее время размер резервного капитала. Среди других отчислений направления средств в резервный капитал предприятия являются первоочередными. Наличие и прирост резервного капитала обеспечивает увеличение собственности, характеризует готовность предприятия к риску, с которым связана вся его предпринимательская деятельность, создание возможностей выплаты дивидендов по привилегированным акциям при отсутствии получения прибыли в текущем году, покрытия непредвиденных затрат и убытков без риска потери финансовой устойчивости предприятия. По нашему мнению, целесообразным было бы объединить резервный и страховой фонд, если последний формирует предприятие.

Увеличение или уменьшение использования чистой прибыли на материальное стимулирование работников будет влиять на уменьшение производства продукции, так как не будут восстанавливаться производственные средства, происходит сокращение собственного оборотного капитала (он не будет пополняться), что в конечном итоге все равно приведет к снижению жизненного уровня работников и сокращению рабочих мест. При уменьшении доли прибыли

на материальное стимулирование труда, происходит снижение материальной заинтересованности работников, и как следствие – снижение эффективности производства. Поэтому крайне необходимым становится формирование фонда развития производства для финансирования соответствующих потребностей предприятий.

В распределении чистой прибыли предприятия принципиальное значение имеет достижение оптимального соотношения между фондом накопления и фондом потребления.

Большинство предприятий в настоящее время получают незначительную прибыль, которая направляется собственникам предприятия. Исходя из практики распределения прибыли, и проблем предприятий считаем целесообразным создавать на новой основе за счет него фонд развития, разделив его по таким направлениям использования:

- для финансирования текущего развития предприятия в следующем периоде;
- капитальные инвестиции в производство с целью его развития;
- стимулирование персонала предприятия;
- формирование резервного фонда;
- создание фонда дивидендов (для акционерных обществ).

Нередко в год с большим объемом капитальных инвестиций будет недостаточной величина прибыли, чтобы обеспечить их финансирование. Поэтому для избежания нерационального распределения прибыли в благоприятные годы ежегодного отчисления в фонд развития производства следует учитывать потребность в средствах для финансирования капитальных вложений на как можно длительную перспективу.

При пользовании кредитами банка для создания своей материально-технической базы, при формировании фонда развития производства обязательно следует учитывать как потребность в средствах для уплаты процентов за кредит, так и соответствующее резервирование средств для погашения в будущем задолженности перед банком.

За счет резервного капитала могут покрываться не возмещенные убытки от стихийного бедствия, нехватка собственных оборотных активов, погашается безнадежная дебиторская задолженность, выплачиваются дивиденды по привилегированным акциям в случаях отсутствия прибыли.

К второстепенным направлениям использования прибыли предлагаем отнести:

- использование прибыли, направленного на материальное стимулирование;
- на социальное развитие персонала;
- на выплату дохода собственникам имущества;
- другие формы использования прибыли.

Оптимальные пропорции этого распределения в значительной мере призваны содействовать эффективности деятельности предприятия и гармонизации интересов субъектов.

УДК 339.138

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ОТРАСЛИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ (ПО ПОЛНОЙ ЦЕПОЧКЕ СПРОСА)

Зенкина С.А., магистрант

Научный руководитель Глоба С.Б., к.э.н., доцент

Институт управления бизнес-процессами

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г.Краноярск

Аннотация. Статья посвящена проблеме формирования инвестиционной привлекательности по вопросам развития маркетинговых инновационных технологий на рынке услуг автомобильного сервиса в России. В работе представлены различные схемы реализации инновационных проектов в отрасли сервисного обслуживания автомобилей.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, автомобильный сервис.

В современных условиях актуальными являются вопросы повышения инвестиционной привлекательности субъектов рынка услуг автомобильного сервиса за счет формирования современной инновационной инфраструктуры посредством внедрения технологий маркетинга, чем объясняется новизна и актуальность данного исследования.

К инновационным факторам развития услуг автомобильного сервиса относятся не только достижения НТП, но и присутствие новых видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого характера [1]. Реализация данных направлений способствует росту уровня конкурентоспособности предприятий рынка услуг автомобильного сервиса в целом.

Цель работы – определение факта влияния инновационных экономических факторов на развитие рынка услуг автомобильного сервиса

Инновации в области оказания услуг автомобильного сервиса по полной цепочке спроса представлены следующим образом:

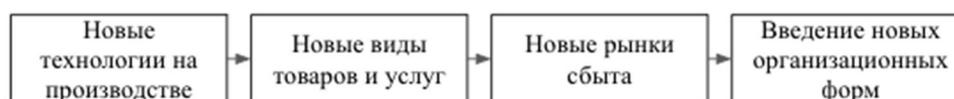


Рисунок 1 – Инновации в области оказания услуг автомобильного сервиса

В первую очередь, необходимо провести совершенствование технологий выполняемых работ посредством реализации перспективных инновационных разработок. Роль технологических инноваций в автомобильной отрасли – высокая, что объясняется спецификой производства продукции.

Классификация технологических инноваций включает в себя два типа инноваций – продуктовые и процессные. [2].

«Продуктовые» инновации направлены на внедрение технологически новых или усовершенствованных продуктов. Инновационность заключается в сочетании существующих технологий в новом их применении при производстве продукта. И технологическое усовершенствование продукции затрагивает уже существующий продукт, качественные или стоимостные характеристики которого были заметно улучшены за счет использования более эффективных компонентов и материалов. Процессные инновации предполагают освоение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных методов. «Процессные» инновации предназначаются для производства или поставки технологически новой продукции, которая не производится или не поставляется с использованием обычных производственных методов [3].

Инновации в области производственных технологий являются приоритетным направлением и в инвестиционном поле.

Количество требуемых ресурсов для совершенствования деятельности рассчитывается исходя из оценки общей привлекательности экономической ниши. На рынке услуг автомобильного сервиса наиболее показательными являются финансовые показатели – рентабельности, рыночные показатели – инвестиционный климат, рынок сбыта, уровень конкуренции, динамика развития) и качественные – уровень автомобилизации, доля участников рынка [4].

Государство участвует в развитии рынка услуг автомобильного сервиса путем обеспечения гарантий конкурентной среды в интересах потребителей, гарантий качества продукции и услуг путем введения стандартов и контролем за их соблюдением. Государство также вводит поддерживающие меры по сохранению независимости станций обслуживания от автопроизводителей и поиску эффективных решений вопросов логистики, которые на данный момент являются главным фактором, ограничивающим развитие ввиду санкций и запрета поставок расходных материалов и запчастей в Россию [5].

В результате проведения исследования были разработаны рекомендательные мероприятия:
- применение гибкой ценовой политики;

- дифференциация услуг в соответствии с потребностями потребителей;
- повышение уровня качества исполнения услуги;
- поиск и выстраивание новых логистических цепочек.

Таким образом, проведенные исследования показали, что для сохранения и укрепления стабильного положения на рынке и повышения эффективности деятельности организациям, представляющим услуги автомобильного сервиса, необходимо расширять масштабы и привлекать финансовые ресурсы, для выполнения прогнозируемого объема работ [6].

Личный вклад автора научной статьи заключается в подготовке теоретической базы для проведения исследования, с целью разработки комплекса мероприятий по решению вопросов инвестиционной привлекательности субъектов рынка услуг автомобильного сервиса.

Литература

1. Заборня, Д. Маркетинг в автомобильной индустрии / Д. Заборня. // Маркетинговые инновации. — 2020. — № 8. — С. 21.
2. Володько, В. Ф. Инновационные модели маркетинговой деятельности предприятия / В. Ф. Володько. // Science & Technique. — 2020.
3. Твердюкова, Е. Д. Антисервис: личный автомобиль и его техническое обслуживание в СССР (1960-е – 1980-е гг.) / Е. Д. Твердюкова. // Новейшая история России. — 2018. — № 62. — С. 53.
4. Сергеев, А. Г. Формирование качества сервисных услуг в дилерских центрах / А. Г. Сергеев, И. В. Смирнов, А. Денисов. // Качество. Инновации. Образование. — 2015. — № 6. — С. 13-16.
5. Коваленко, А. Управление инновациями: формирование модели механизма мотивации к инновационной деятельности предприятия / Innovation Management: Developing the Motivation Mechanism Model for Innovative Activity at the Enterprise / Коваленко, А. А. // Современная торговля. — 2019. — № 18. — С. 32.
6. Омельченко, И. Н. Формирование цепочки качества производственных процессов на основе производственной системы "Тойота" / И. Н. Омельченко, С. Г. Комарова, С. В. Лазарев. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2015. — № 8. — С. 8-12.

УДК 338.1

ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Зорина Е.С., студент

*Научный руководитель Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье авторами исследованы особенности жизненного цикла проекта в условиях развития цифровой экономики. Выделены основные фазы жизненного цикла проекта, рассмотрена структура. Для создания эффективной системы по управлению жизненными циклами проекта на предприятии, в условиях цифровой экономики, предлагается внедрение системы календарно-сетевого планирования.

Ключевые слова: жизненный цикл, проект, цифровая экономика, цифровые технологии.

В современных цифровых условиях ведения бизнеса большинство бизнес-инициатив или изменений основаны непосредственно на проектах. Следовательно, для сохранения своих позиций на рынке, в условиях санкционного давления, российским представителям бизнес-среды необходимо уметь правильно определить стадии (фазы) жизненного цикла проекта, а также уметь управлять данным проектом, поскольку отсутствие четкого понимания фазы жизненного цикла проекта не дает возможности эффективно разрабатывать методики принятия инвестиционного решения, планировать бюджет проекта, вносить погрешность в прогноз окупаемости и стоимости, что значительно повышает риски проекта. Целью данной статьи является исследование основных особенностей жизненного цикла проекта в условиях развития цифровой экономики.

В нашем исследовании рассматривается жизненный цикл проекта как определенная совокупность взаимосвязанных этапов последовательного изменения состояния проекта или период времени от инвестиционной идеи и разработки проектной концепции до достижения

цели, и полного окончания проекта [1].

Главной целью жизненного цикла проекта является создание понятной и простой структуры для руководства и координации проектами [2]. Стоит отметить, что понимание особенностей каждой фазы жизненного цикла проекта помогает руководителям:

- эффективно управлять проектами;
- минимизировать связанные риски;
- улучшить коммуникационные связи между исполнителями и заказчиками;
- обеспечение согласованности деятельности всех подразделений.

Далее более подробно рассмотрим основные фазы и этапы жизненного цикла проекта. Здесь следует отметить, что этапы цикла движутся последовательно, однако в быстроменяющейся цифровой среде, необходимо быть гибкими и реагировать на изменения, поэтому сейчас часто практикуется возврат на этап планирования для внесения определенных корректировок. Основные фазы жизненного цикла проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика основных фаз жизненного цикла проекта

Название	Краткая характеристика
1. Инициация	На данной стадии происходит разработка концепции проекта. Выполняются работы по подготовке к его планированию и реализации. Для начала необходимо утвердить задачу для команды. Убедиться, что её успешное выполнение поможет достичь нужного результата. На фазе инициации происходит множество обсуждений, согласований, исследований, связанных с существованием будущего проекта. Назначаются встречи с потенциальными партнёрами. Определяются общие цели. Их достижение позволит получить заинтересованным сторонам желаемые результаты. Достигнутые соглашения подтверждаются документально с фиксацией основных тезисов и договорённостей в Уставе
2. Планирование	Данный этап сопровождается составлением дорожной карты или подробного плана, детально описывающего действия каждого участника. Подбирается подходящая команда, распределяются роли среди участников. Разрабатываются пошаговые инструкции с указанием сроков, также на данном этапе необходимо убедиться, что достаточно ресурсов на фирме для выполнения поставленных задач.
3. Исполнение	Основная фаза проекта, в ходе которой создаётся конечный продукт проекта. Основные управленческие задачи и решения, принимаемые в ходе фазы: <ul style="list-style-type: none"> – привлечение и интеграция исполнителей и ресурсов, необходимых для реализации проекта; – анализ и утверждение промежуточных результатов проекта; – принятие решение о переходе к последующим фазам реализации или к фазе завершения проекта; – принятие решений о внесении изменений в проект и планы реализации
4. Контроль	Данная фаза начинается уже с момента инициации. Чтобы успешно наладить рабочий процесс, важно с самого начала проекта следить за его исполнением. Данный этап требует определённой гибкости от руководителя. Иногда для внесения корректировок нужно возвращаться к начальной стадии плана. Все изменения в обязательном порядке согласовываются с участниками команды и клиентом. Для этого организуются промежуточные совещания, на которых рассматриваются отзывы участников о ходе рабочего процесса. Обсуждаются вносящиеся в него изменения и дополнения

Название	Краткая характеристика
5. Завершение	Это финальная фаза, обозначающая окончательное завершение работы над проектом. На данном этапе происходит подписание документации с её передачей клиенту или команде, которая будет работать над проектом в дальнейшем. Проводится анализ ошибок. Это необходимо сделать, чтобы не допустить их повторения в дальнейшей работе. Информация о достигнутом успехе предоставляется клиентам, руководителям и другим заинтересованным лицам. Всю сопутствующую документацию размещают в централизованном хранилище.

Источник: составлено автором на основе [3].

На каждом из упомянутых этапов есть риски, которые нужно идентифицировать и принять меры по их минимизации [4]. Для минимизации рисков, а также создания эффективной системы по управлению жизненными циклами проекта на предприятии, в условиях цифровой экономики, предлагается внедрение системы календарно-сетевое планирования.

Календарно-сетевой график – это описание целей проекта в виде организационно-технологического процесса. Календарно-сетевой график представляется в виде диаграммы Ганта, отражает сроки начала и окончания задач по проекту, контрольные точки исполнения проекта и рисков [1]. Посредством корректного составления последовательности задач в иерархической структуре графика проекта формируется сводный график проекта и создается динамическая сеть необходимых задач, лежащих на критическом пути проекта.

Структура жизненного цикла включает в себя следующие процессы, которые взаимосвязаны между собой [3]:

- организационные процессы включают в себя анализ жизненного цикла проекта, формирование инфраструктуры, учебные мероприятия, управление проектом;
- основные процессы включают в себя приобретение и доставку ресурсов, разработку, ввод в эксплуатацию, сопроводительные мероприятия;
- к вспомогательным процессам относятся: документооборот, работа над повышением качества, верификация, аттестация, управление конфигурацией, оценка и работа с проблемными моментами.

Среди особенностей жизненного цикла проекта в условиях цифровой экономики можно выделить следующие:

- резкая динамика;
- быстротечность;
- высокая конкуренция;
- постоянное эволюционирование (создание новых или аналогичных проектов на базе существующих и связанных с ними).
- гибкая методология в управлении проектами.

Также стоит отметить, что в цифровой экономике для успешной реализации проекта необходима амбициозная и креативная команда, учитывающая интересы и потребности целевой аудитории во главе с компетентным руководителем.

Таким образом, в условиях развития цифровой экономики жизненный цикл проекта и составляющие его фазы, безусловно, являются основой для эффективного процесса управления проектом. Однако, стоит отметить, что они также являются универсальными инструкциями, призванными обеспечить общую архитектуру для подхода к новому проекту, а не универсальными требованиями. В цифровой экономике на первый план выходит гибкость методологии управления и построения проекта, а также постоянная трансформация проектов под современные реалии и требования аудиторрии.

Литература

1. Травкин, К. А. Управление жизненным циклом проекта на промышленных предприятиях в условиях цифровизации / К. А. Травкин // Цифровая экономика и финансы : Материалы IV

Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 18–19 марта 2021 года / Под научной редакцией Е.А. Синцовой [и др.]. – Санкт-Петербург: Центр научно-информационных технологий "Астерион", 2021. – С. 147-151.

2. Антимонопольная политика и развитие конкуренции в экономике региона: монография [Текст] / под науч. ред. Ергина С.М. – Симферополь: ПОЛИПРИНТ, 2020. – 185 с.

3. Моисеенко, Ж.Н. Жизненный цикл проекта / Ж.Н. Моисеенко // Форум молодых ученых. – 2021. – №6 (58). – С.538-542.

4. Экономика предприятия. Учебник для вузов / Кирильчук С.П., Наливайченко Е.В., Ветрова Н.М. [под ред. С.П. Кирильчук]. – Москва, 2022. – 417 с.

5. Штофер, Г. А. Особенности применения подходов к формированию обобщающего показателя оценки финансового состояния предприятия / Г. А. Штофер // Экономический базис развития науки и технологий в России : Сборник трудов Международной научной конференции, Симферополь, 19–20 октября 2018 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2018. – С. 432-435.

УДК 338.001.36

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Зорина Е.С., студент

*Научный руководитель Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье исследованы методы оценки уровня конкурентоспособности предприятия: осуществлена группировка и систематизация методов, рассмотрены их отличия. В результате анализа методов оценки конкурентоспособности предприятия выбран наиболее объективный и доступный метод для использования в современных условиях хозяйствования – метод набора конкурентоспособных элементов.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, SWOT-анализ, метод набора конкурентоспособных элементов, модель с идеальной точкой.

В современных условиях хозяйствования чрезвычайно актуальными для всех стран мирового хозяйства становятся проблемы повышения уровня конкурентоспособности как самих хозяйствующих субъектов, так и создаваемых ими объектов. При этом разработка направлений повышения уровня конкурентоспособности предприятия базируется на качественно проведенной оценке конкурентоспособности предприятий, которая позволяет выработать успешную конкурентную стратегию и определить положение предприятия на рынке. Так, оценка уровня конкурентоспособности предприятия позволяет выбрать партнеров для ведения совместной деятельности, завоевать новые рынки сбыта, выявить резервы развития предприятия и направления инвестиционной деятельности.

В настоящее время в научной литературе существуют различные методы оценки конкурентоспособности предприятий, различающиеся способами представления результатов оценки, набором показателей, инструментами оценки и др. Поэтому необходимым и актуальным является группировка и систематизация методов оценки уровня конкурентоспособности предприятия, результаты которой позволят выбрать объективный и доступный для субъекта хозяйствования метод. В этом контексте в работе охарактеризованы методы оценки конкурентоспособности предприятий, разработанные М. Портером [1], К. Эндрюсом [2], Г.К. Кумбсом [3], корпорацией General Electric и консалтинговой компанией McKinsey & Co [4].

Так, «Метод анализа пяти конкурентных сил, разработанный Майклом Портером состоит в том, что на рынке выделяют пять движущих сил, которые определяют возможный уровень прибыли предприятия. Каждая сила в модели Майкла Портера представляет собой

отдельный уровень конкурентоспособности предприятия:

- рыночная власть покупателей;
- рыночная власть поставщиков;
- угроза вторжения новых участников;
- опасность появления товаров — заменителей;
- уровень конкурентной борьбы или внутриотраслевая конкуренция» [1].

Оценивая каждый фактор по балльной шкале, предприятие определяет степень интенсивности конкуренции в отрасли, выявляет ключевые преимущества и недостатки, разрабатывает комплекс мер по защите от влияния данных конкурентных сил.

К. Эндрюс определял оценку уровня конкурентоспособности предприятия с помощью матричного метода - SWOT-анализа. «Он представляет собой четыре квадранта с действиями, которые помогают увеличить конкурентоспособность за счет сильных сторон, снизить угрозы от внешних факторов и эффективно использовать возможности роста предприятия. В данной матрице поле «Сила и возможности» определяет, как компания должна использовать свои сильные стороны, чтобы получить отдачу от возможностей во внешней среде. Поле «Слабости и возможности» показывает, с помощью каких возможностей организация сможет преодолеть имеющиеся слабости. Поле «Слабости и угрозы» характеризует, от каких слабостей необходимо избавиться, чтобы преодолеть имеющиеся угрозы, а поле «Сила и угрозы» - как, используя сильные стороны предприятия, можно устранить угрозы. С помощью SWOT-анализа предприятие оценивает вероятность использования возможностей и осуществления угроз, а также последствий для получения максимального дохода от ведения финансово-хозяйственной деятельности» [5].

Г.К. Кумбс предлагал оценивать уровень конкурентоспособности предприятия методом модели «идеальной точки», которая основывается на мнениях и предпочтениях потребителей и представляет собой разность между товаром предприятия и «образцовым» товаром на рынке. Уровень конкурентоспособности предприятия определяется по формуле (1):

$$A_b = \sum_{i=1}^n W_i |I_i - X_i|, \quad (1)$$

«где A_b - отношение к товару;

W_i - значимость показателя i ;

I_i - «идеальное» значение характеристики;

X_i - мнение о фактической величине показателя;

n – число значимых показателей» [3].

Потребители указывают на шкале, «идеальный» товар и в дальнейшем дифференцируют с использованием балльной системы другие товары. Соответственно, чем ближе показатели товара к идеальным, тем позитивнее отношение со стороны потребителей и к нему, и к предприятию.

Для оценки уровня конкурентоспособности предприятий корпорацией General Electric и консалтинговой компанией McKinsey&Co была представлена матрица «привлекательность-конкурентоспособность». «Для ее построения необходимо учитывать показатели оценки преимуществ и критерии оценки привлекательности предприятия. Каждый критерий оценивается по степени важности таким образом, чтобы сумма всех была равна 100%. Далее, каждому из них присваивается балл от 1 до 10 и рассчитывается общий балл по каждому критерию с учетом степени его важности. Матрица McKinsey помогает оценить потенциал различных направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выделив приоритетные направления деятельности, сократив усилия и инвестиции на развитие неперспективных» [4].

Также провести оценку уровня конкурентоспособности предприятия можно с использованием метода набора конкурентоспособных элементов, который «позволяет поэтапно исследовать конкурентоспособность предприятия, начиная со сравнительной оценки самых весомых составляющих, таких как конкурентоспособность продукции, система управления, технико-технологическая база и т.д. В процессе оценки формируется перечень релевантных

индикаторов с использованием мнений экспертов. Алгоритм метода набора конкурентоспособных элементов:

Шаг 1. Формируется перечень индикаторов (IND_j , где $j = 1, \dots, m$), которые служат базой оценки конкурентоспособности продукции.

Шаг 2. Экспертным путем для каждого индикатора устанавливается его вес ($Vaga_j$, где $j = 1, \dots, m$) в общей оценке при условии, что $\sum Vaga_j = 1$.

Шаг 3. Службой маркетинга предприятия определяется n -выбор предприятий с аналогичной продукцией, которые являются ближайшими конкурентами.

Шаг 4. На основе полученной информации строится матрица определения конкурентоспособности предприятия

Шаг 5. С использованием балльной шкалы абсолютные значения индикаторов приводятся к сопоставимым единицам измерения путем их ранжирования ($R_{ij} = 1, \dots, n$). При этом ранг 1 присваивается наилучшему значению показателя.

Шаг 6. Находится взвешенный общий ранг индикатора для каждого предприятия, которое участвует в массиве оценки по формуле (2):

$$Rang_i = \sum R_{ij} \times Vaga_j, \quad (2)$$

где R_{ij} – ранг индикатора j для предприятия i .

$Vaga_j$ – вес индикатора j , установленный экспертным путем.

Шаг 7. После установления общих рангов определяется предприятие-лидер (L), которое имеет самое низкое значение общего ранга и предприятие-аутсайдер (A), которое имеет максимальное значение общего ранга, а также диапазон расстояния аутсайдера от лидера (D_V) по формуле (3):

$$D_V = Rang_A - Rang_L \quad (3)$$

Шаг 8. Конкурентоспособность предприятия ($KSop_{ia}$) определяется по формуле (4):

$$KSop_{ia} = \frac{(Rang_A - Rang_i)}{D_V} \quad (4)$$

Метод является основой для выбора направления развития предприятия, поскольку позволяет выявить показатели, снижающие уровень его конкурентоспособности и осуществлять на них управленческие воздействия» [6].

В результате характеристики методов оценки уровня конкурентоспособности предприятий было установлено, что они различаются способами представления результатов оценки, набором показателей, инструментами оценки и др. В частности, метод набора конкурентоспособных элементов представляет собой расчетный метод, характеризующий наличие интегрального показателя, использование неограниченного количества показателей для оценки конкурентоспособности и учет веса влияния показателя на итоговый индикатор конкурентоспособности.

SWOT-анализ является матричным методом, в котором для определения уровня конкурентоспособности предприятия, используется неограниченное количество показателей, а результат представлен качественными или количественными показателями.

Матрица McKinsey является матричным методом, характеризуется сложным математическим инструментарием при его использовании. При этом в методе не учитывается мнение потребителей, нет четкой методики для определения показателей конкурентоспособности, что ограничивает возможности применения метода.

Метод «5 Сил» М. Портера является расчетным методом, не учитывающим мнение потребителей. Для проведения оценки уровня конкурентоспособности предприятия используются 5 показателей, имеющих сложный математический механизм расчетов.

Модель с идеальной точкой – это графический метод, объектом оценки конкурентоспособности которого является производимый товар на предприятии. Для оценки уровня

конкурентоспособности предприятия используется неограниченное количество показателей. Метод объективный, поскольку не учитывает мнение экспертов, однако он не имеет четкой методики для определения показателей конкурентоспособности.

В результате сравнительного анализа некоторых методов оценки уровня конкурентоспособности предприятия, следует отметить, что наиболее доступным для использования современными предприятиями является метод набора конкурентоспособных элементов, поскольку он имеет доступную информационную базу, учитывающую мнение как потребителей, так и экспертов, интегральный результирующий показатель, средний уровень трудоемкости расчетов и количественный результат, сформированный с учетом веса влияния показателей его формирующих. Выбранный метод позволяет дать качественную оценку уровня конкурентоспособности предприятия, является адаптированным к современным экономическим условиям, способствует повышению качества принятия управленческих решений, направленных на укрепление конкурентных позиций предприятий на внешних и внутренних рынках сбыта. В результате выявляются как сильные позиции, так и те стороны деятельности предприятия, которые нуждаются в немедленном совершенствовании, что способствует разработке перспективных направлений развития субъекта хозяйствования.

Литература

1. Портер, М.Е. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: [0+] / М. Е. Портер; перевод с английского Е. Калинина. — Москва: Альпина Паблицер, 2020. — 942 с.
2. Лебедева, Е. М. Экономика отрасли: учебник/ Е. М. Лебедева. — Москва: Академия, 2019. — 2-е изд., стер. — 174 с.
3. Руднева, Л. Н. Экономика качества и конкурентоспособность продукции и услуг (в схемах и таблицах)/ Л.Н. Руднева. — Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2022.
4. Бейтс, Б. 76 моделей коучинга: опыт McKinsey, Ицхака Адизеса, Эрика Берна и других выдающихся лидеров для превосходных результатов: [12+] / Б. Бейтс; перевод с английского И. Вихоревой. — Москва: Бомбора™, 2019. — 317 с.
5. Ефремова, А.А. Методические указания по выполнению контрольной работы по дисциплине «Основы экономической диагностики» / А.А. Ефремова. — Симферополь: Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет им. В. И. Вернадского», 2020. — 37 с.
6. Стаценко, Е.В. Методические рекомендации к выполнению контрольной работы по дисциплине «Потенциал предприятия» для студентов специальности «Экономика предприятия» / Стаценко Е.В. — Симферополь: ИЭУ ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И.Вернадского», 2019. — 52 с.
7. Штофер, Г. А. Финансовая диагностика как инструмент управления современной компанией / Г. А. Штофер, А. А. Токинова // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : Сборник научных трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием Симферополь, 14 мая 2021 года / Научн. ред. С.П. Кирильчук, редколлегия: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. — Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2021. — С. 360-363.

УДК 336.226

СПОСОБЫ КОНТРОЛЯ ЗА ПРИМЕНЕНИЕМ ККТ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ

Иванов Н.С., студент

Научный руководитель Соболева Г.В., доцент, к.э.н.

Санкт-Петербургский государственный университет

Аннотация. Статья посвящена изучению эффективности использования цифровых ресурсов налоговыми органами. В рамках исследования была оценена эффективность существующих цифровых ресурсов ФНС России в сфере контроля за применением ККТ и предложены способы её повышения.

Ключевые слова: ККТ, гражданский контроль, цифровые ресурсы, налоговое администрирование.

На современном этапе развития российской экономики происходит цифровизация различных бизнес-процессов. Активно внедряются цифровые технологии и в работу налоговых органов. В частности, использование контрольно-кассовой техники (далее - ККТ) тоже осуществляется на основе цифровых платформ. Это позволяет налоговым органам расширить инструменты контроля за правильностью её использования.

Применяют ККТ практически все участники хозяйственной деятельности. Для целей расширения контроля за правильностью её использования налоговыми органами предлагаются цифровые инструменты. Разнообразие цифровых инструментов рассматривается, в том числе, как возможность вовлечь в процедуры контроля население страны. Поэтому проблемы качества разработанных мобильных приложений ФНС России, а также осведомлённость населения о данных ресурсах является актуальной темой для исследования.

Правовое понятие «контрольно-кассовая техника» введено федеральным законом "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" от 22.05.2003 N 54-ФЗ (последняя редакция): «контрольно-кассовая техника - электронные вычислительные машины, иные компьютерные устройства и их комплексы, обеспечивающие запись и хранение фискальных данных в фискальных накопителях, формирующие фискальные документы, обеспечивающие передачу фискальных документов в налоговые органы через оператора фискальных данных и печать фискальных документов на бумажных носителях в соответствии с правилами, установленными законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники» [1]. Другими словами, контрольно-кассовая техника (ККТ) — это кассовые аппараты, которые осуществляют кассовые операции и передают данные по ним в налоговые органы через оператора фискальных данных (ОФД). За счет своей функции, передачи фискальных документов в режиме онлайн, контрольно-кассовую технику стали называть онлайн-кассами [2].



Рисунок 1. Контроль за применением контрольно-кассовой техники. Составлен автором по данным сайта ФНС (Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/reference_work/knd/) [5]

В настоящее время контроль за применением ККТ регламентируется следующими

нормативными документами: ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" от 22.05.2003 N 54-ФЗ (последняя редакция), ФЗ "О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации" от 31.07.2020 N 248-ФЗ (последняя редакция) [6], ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 14.07.2022 N 272-ФЗ (последняя редакция) [7].

Для того, чтобы более подробно рассмотреть виды контроля за применением ККТ, был проведён анализ представленной информации на официальном сайте ФНС, который позволил сделать следующую систематизацию инструментов контроля за применением ККТ (рис. 1).

Государственный контроль за применением ККТ осуществляется посредством следующих видов контрольных мероприятий:

- а) контрольная закупка;
- б) документарная проверка;
- в) наблюдение за соблюдением обязательных требований;
- г) выездное обследование;
- д) выездная проверка.

Рассмотрим подробнее гражданский контроль за применением ККТ. Первый метод гражданского контроля – метод прямого контроля, когда гражданин требует, чтобы была использована кассовая техника и, ему выдали чек, подтверждающий его покупку. Вторым методом гражданского контроля, цифровой контроль – это косвенный метод. Он реализуется через существующие на федеральном уровне цифровые ресурсы. Стоит отметить, что налоговыми администрациями достижения в области цифровизации позволяют улучшать существующие точки соприкосновения с налогоплательщиками или создавать новые. Налоговые администрации многих стран мира за последние годы внедрили новые электронные сервисы, начиная от интегрированных учетных записей налогоплательщиков, мобильных приложений и цифровых почтовых ящиков. В настоящее время некоторые услуги совершенствуются за счет использования инновационных технологий, таких как искусственный интеллект и взаимодействие в режиме реального времени. Например, все большее число налоговых администраций сообщают об использовании искусственного интеллекта в виртуальных помощниках для ответа на запросы налогоплательщиков и поддержки самообслуживания [3]. Активное внедрение цифровых технологий не только сделало среду налогового администрирования дружелюбной по отношению к налогоплательщику, но и вовлекло его в активное взаимодействие [4].

Применительно к Российской Федерации цифровые ресурсы могут быть использованы как вторым методом гражданского контроля. Осуществляющие контроль за применением контрольно-кассовой техники: мобильные приложения ФНС России «Проверка чеков ФНС России» и «Мои чеки онлайн», в которых граждане могут проверить кассовый чек, в случае установления нарушения подать жалобу в один клик.

Активное использование приложения являются эффективным косвенным инструментом гражданского контроля, но созданы они налоговыми органами. Заявленной целью их создания было предоставление комфортных новых возможностей для граждан, а также возможность предоставлять гражданам налоговые вычеты без лишних бюрократических процедур. Одновременно, эти приложения используют налоговые органы для проведения контроля за применением ККТ.

Цифровые ресурсы ФНС России. Приложение «Мои чеки онлайн» - это единый сервис с электронными чеками для физических лиц. Чеки попадают в сервис только с разрешения пользователя. Для этого пользователю нужно сообщить о своем желании получить электронный чек кассиру при покупке, дать свое согласие на получение электронного чека в программе лояльности торговой сети или отсканировать QR-код на чеке в мобильном приложении "Проверка чеков". А при онлайн-покупках для получения электронных чеков нужно сообщить продавцу свой номер мобильного телефона или адрес электронной почты. И самое главное, ФНС России обеспечивает конфиденциальность полученной информации. Данные о покупках принадлежат покупателю, и он вправе распоряжаться ими по своему усмотрению.

Приложение «Проверка чеков ФНС России» позволяет проверять легальность чека, получать и хранить кассовые чеки в электронном виде, сообщать о нарушениях и получать бонусы от партнёров. Получив кассовый чек, покупатель может проверить передан ли чек в ФНС России. Для этого необходимо отсканировать QR-код из кассового чека или ввести данные чека вручную и отправить запрос на проверку в ФНС России. Результат проверки отобразится на экране мобильного приложения. В случае некорректности чека или если чек не был выдан, пользователь может сообщить в ФНС России о нарушении.

Но для того, чтобы данные приложения выполняли функции гражданского контроля необходимо, чтобы их активно использовали граждане. Оценка эффективности применения цифровых сервисов для целей налогового контроля является вкладом автора. Автором было проведено анкетирование с целью выяснения осведомлённости граждан о существующих цифровых ресурсах в сфере контроля за применением ККТ, а именно: о приложениях «Чеки онлайн» и «Проверка чека». В опросе приняли участие 121 респондент – студенты СПбГУ экономического факультета.

Анализ полученных данных показал недостаточную информированность о сервисах. Как результат - большинство не пользуются этими приложениями. Но те респонденты, которые пользуются данными приложениями, в основном оценивают работу сервисов, как хорошую.

Проведённое исследование позволяет сделать вывод, что качественный функционал сервисов находится на высоком уровне и препятствием к их использованию является недостаточная информированность населения. Стоит отметить, что выборка для проведения опроса, сформирована из числа студентов экономического факультета СПбГУ, т.е. членов будущего бизнес-сообщества, которое будет пользоваться цифровыми ресурсами ФНС. Именно сейчас у молодёжи складываются основные модели бизнес-поведения, и если не проинформировать студентов о данных ресурсах, то в будущем ещё одно поколение бизнес-сообщества не будет пользоваться приложениями ФНС.

Поэтому ФНС России стоит усилить рекламу своих цифровых инструментов.

В том числе используя специализированные каналы доставки информации. Я считаю, что нужно предложить разместить рекламу данных сервисов в официальных ресурсах вузов, благодаря чему студенты бакалавриата и магистратуры будут сами более информированы об этих приложениях, а также проинформируют своих родственников и знакомых, что соответственно позволит увеличить число пользователей. Также старосты студенческих групп могут в социальной сети «ВКонтакте» распространить эту полезную информацию.

Литература

1. Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" от 22.05.2003 N 54-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]: // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42359/ (Дата обращения: 12.03.2023 г.).
2. Сайт «Litebox» [Электронный ресурс]. URL: <https://litebox.ru/blog/for-business/kontrolno-kassovaya-tehnika-kkt/> (Дата обращения: 12.03.2023 г.).
3. Сайт «ОЕСД» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/tax/forum-on-tax-administration/tax-technology-tools-and-digital-solutions/taxpayer-touchpoints.htm> (Дата обращения: 08.04.2023 г.).
4. Соболева Г. В. Использование бухгалтерских регистров в системе налогового учета // Бухгалтерский учет. 2003. №. 10. С. 41-44.
5. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/reference_work/knd/ (Дата обращения: 09.04.2023 г.).
6. ФЗ "О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации" от 31.07.2020 N 248-ФЗ (последняя редакция) (Дата обращения: 10.04.2023 г.).
7. ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 14.07.2022 N 272-ФЗ (последняя редакция) (Дата обращения: 10.04.2023 г.).

УДК 332.01:004

К ВОПРОСУ О СТАНОВЛЕНИИ ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Иванцов Ю.А., аспирант

*Научный руководитель Наливайченко Е.В., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье исследованы теоретические основы становления виртуальной экономики в Российской Федерации. Сделан вывод о том, что государству следует поддерживать становление и развитие виртуальной экономики, а также необходимо разработать меры поддержки, направленные на развитие бизнеса, активно внедряющего цифровые технологии.

Ключевые слова: виртуальная экономика, цифровые технологии, сферы виртуальной экономики.

В странах с развитой рыночной экономикой активно развивается виртуальная экономика и массово используются различные формы электронного бизнеса, в Российской Федерации институты виртуальной экономики только формируются, что обусловлено относительно небольшой развитостью материальной базы и соответствующей инфраструктуры, а также недостаточной разработанностью теоретических основ функционирования данной сферы. Исходя из этого, актуальным становится рассмотрение и систематизация теоретических основ экономического термина «виртуальная экономика».

Целью данного исследования является изучение сущности и становления виртуальной экономики в Российской Федерации.

Термин «виртуальная экономика» вводится в научной зарубежной литературе в конце XX в. (Гадди К. и Икесом Б.). Стоит отметить, что в экономической науке существует большое количество мнений по поводу данного понятия, в содержание которого разные ученые вкладывают различный смысл. Далее рассмотрим сущность виртуальной экономики с позиции разных ученых.

Фундаментом «классического» понимания виртуальной экономики, как выражается Бабаев Д.Б., является ее понимание как части финансового сектора (или всего денежного сектора) экономики, той части, которая слабо связана с реальным сектором экономики страны. Теоретически похожее описание восходит к идеям Маркса К. и Энгельса Ф. Данное понимание широко распространилось в конце XIX в. – в первой четверти XX века. Хотя сам термин «виртуальная экономика» появился немного позднее, «классическое» его содержание осталось представленным в том же смысле [1].

Филякин Ю.П., Маслова Н.Ю. под «виртуальной экономикой» подразумевает особое экономическое пространство, в котором осуществляется электронная коммерция или электронный бизнес [2].

Как отмечает Паульман В.Ф., фундаментом виртуальной экономики является виртуальная реальность и изначально виртуальная экономика проявилась в экономических отношениях между игроками и собственниками серверов, которые зарабатывают реальные доходы от купли-продажи и инвестирования реальных денежных средств в экономику виртуального рынка [3].

Маслова А.В. также отмечает, что виртуальная экономика является продуктом реальной экономики в процессе трансформации. Её возникновение связано с функционированием фиктивного финансового капитала и проявляется она, в первую очередь, в отсоединении финансового сектора от реального сектора экономики, в смягчении причинно-следственных связей и действия принципов индетерминизма [4].

Стоит отметить, что виртуальная экономика затрагивает все традиционные сферы реальной экономики (промышленная, финансовая, социальная, экономическая и др.), отличительной чертой которых в виртуальной экономике становится замена реальных экономических отношений и процессов виртуальными проекциями [5].

Сферы виртуальной экономики представлены на рисунке 1.

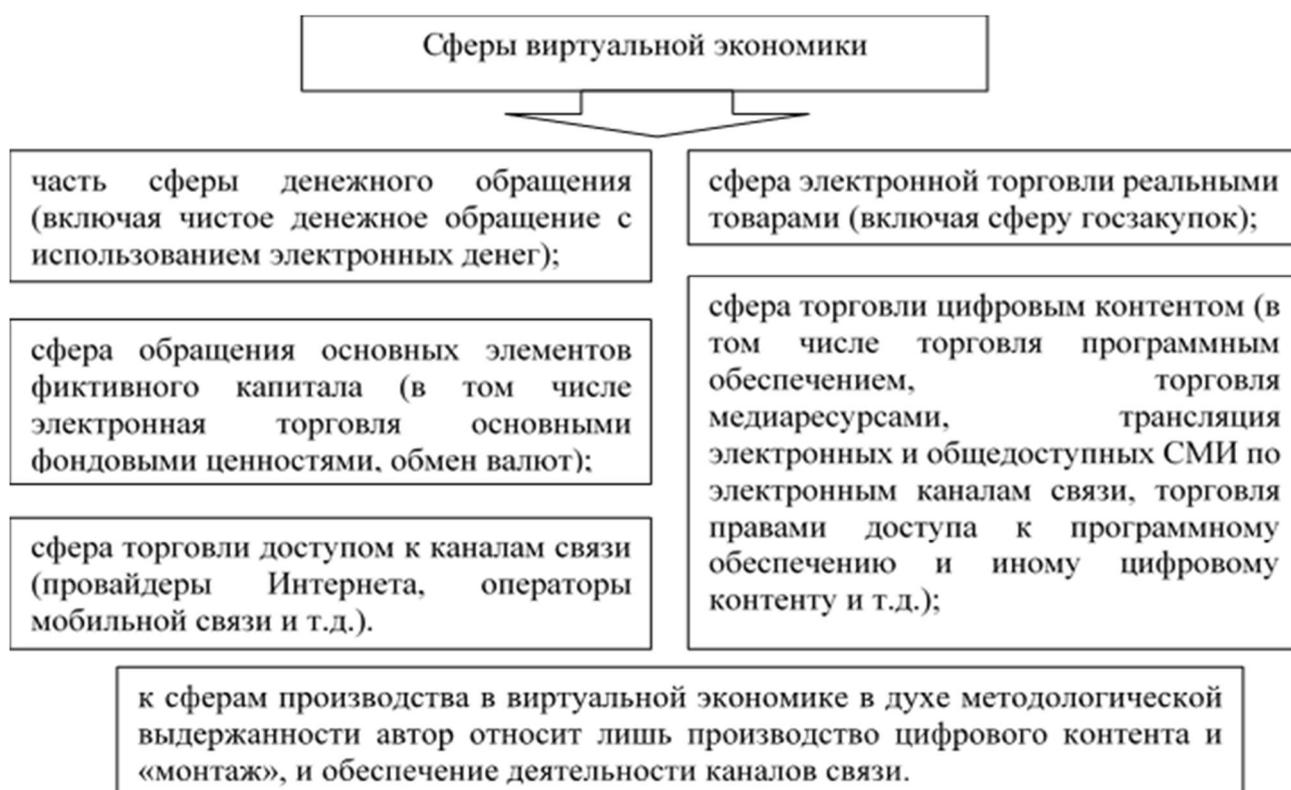


Рис. 1. Сферы виртуальной экономики

Источник: составлено автором на основе [1]

Далее стоит отметить, что так как Бабаев Д.Б. в виртуальной экономике к сферам производства относит всего лишь производство и монтаж цифрового контента, а также обеспечение связи, то тут к первой группе относятся производство, отладка и тестирование программного обеспечения; производство музыкальных произведений, других художественных произведений; съемка клипов, фильмов и передач, а также иная деятельность, имеющая «на выходе» цифровой контент и т.д. Ко второй группе относят деятельность, связанную с функционированием отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс, принятие прорывных решений в экономике и т.д. [1].

Филякин Ю.П., Маслова Н.Ю. полагают, что структура виртуальной экономики формируется из отдельных сегментов, связанных между собой определенной сетью, поэтому иногда виртуальную экономику называют сетевой экономикой. Авторы выделяют следующие основные составляющие виртуальной экономики:

- инфраструктура сети, куда входит производство информационной техники и программного обеспечения, коммуникационного оборудования;
- прикладные разработки – консультационные услуги, разработка серверов, поисковые системы, обучение пользователей;
- посреднические услуги – реклама, сетевые брокеры;
- сетевая торговля – продажа товаров и услуг, подписка, развлечения, профессиональные услуги.

В Российской Федерации виртуальная экономика начала достаточно активно развиваться в таких областях, как торговое обращение, а также денежное обращение.

В сфере торгового обращения с развитием сети виртуальных супермаркетов реализовываются массовые рекламные кампании в сети Интернет, в сфере маркетинга применяется компьютерное моделирование и различного рода программы для обработки обширных потоков информации. Торговые операции осуществляются в Интернете и приносят огромные доходы, поскольку покупатель, не выходя из дома, может получить всю необходимую информацию о товаре или услуге, цене, местах расположения торговых предприятий и заказать необходимый

товар или услугу.

В сфере денежного обращения применяются электронные деньги, которые по своим функциям в экономическом обороте ничем не отличаются от бумажных денег. Они облегчили жизнь большинству людей, упрощая платежные операции, а с другой стороны, привели к новым вызовам. К примеру, риск «взлома банка» хакерами, возможность потери или злонамеренного использования жизненно важной для человека конфиденциальной информации в случае ее передачи банку, где он является клиентом и др. Если наличные деньги обладают свойством абсолютной анонимности, то любой вид электронных денег является источником информации о ее владельце.

Таким образом, в Российской Федерации виртуальная экономика существенно набирает обороты, и в дальнейшем во всех хозяйственных сферах, субъектах рынка, вся деятельность будет осуществляться при помощи Интернет-технологий. В связи с этим развитие виртуальной экономики в нашей стране просто неизбежно. Поэтому государству следует поддерживать становление и развитие виртуальной экономики, а также необходимо разработать меры поддержки, направленные на развитие бизнеса, активно внедряющего цифровые технологии.

Литература

1. Бабаев, Д.Б. Об особенностях трактовки содержания термина «Виртуальная экономика» / Д.Б. Бабаев // Современные наукоемкие технологии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-osobennostyah-traktovki-soderzhaniya-termina-virtualnaya-ekonomika> (дата обращения: 21.03.2023).
2. Филякин, Ю.П., Маслова, Н.Ю. Развитие в России виртуальной экономики / Ю.П. Филякин, Н.Ю. Маслова // Известия МГТУ. – 2007. – №2 (4). – С. 260-265.
3. Паульман, В.Ф. Виртуальная экономика и глобальный капитализм / В.Ф. Паульман [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lit.lib.ru/p/paulxman_w_f/text_0230.shtml (дата обращения: 20.03.2023).
4. Маслова, А.В. Основные направления и формы виртуализации экономических отношений / А.В. Маслова // Век качества. – 2010. – № 1. – С. 12-13.
5. Филимонов, О.И. Виртуальная экономика и ее особенности / О.И. Филимонов, М.В. Кухта // Актуальные исследования. – 2021. – № 9 (36). – С. 36-40.

УДК 004.056

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Иванюта Д.В., аспирант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

Научный руководитель: Бойченко О.В., д.т.н., профессор

Физико-технический институт ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Аннотация. В данной работе рассмотрены информационные угрозы, которые возникли в информационной среде организаций Республики Крым и новых регионах России и стали следствием современного научно-технического прогресса и текущей политической ситуации в стране. Для осуществления прогнозирования развития и исхода решения задачи обеспечения информационной безопасности в указанных условиях предложена математическая модель обеспечения информационной безопасности.

Ключевые слова: информационная безопасность, моделирование, источники угроз, способы защиты.

Анализ соперничества в информационном противоборстве на мировой арене подтверждает целесообразность оперативного решения таких задач, как обеспечение необходимой степени защиты информации. Процесс защиты информации в ходе принятия решения планирования и предотвращения угроз, а также их нейтрализации в современных условиях предполагает разработку принципиально новой модели этого явления на различных иерархических

уровнях.

Учитывая, что в октябре 2022 года была выявлена атака на правительственные, сельскохозяйственные и транспортные организации, расположенные в Республике Крым и новых регионах России, математическая модель информационной безопасности социально-экономической системы региона должна стать отправной точкой для проведения анализа и оценки информационных угроз в информационной среде региона.

Учитывая, что доступ к управлению электронными устройствами, персональным данным, важным документам, денежным средствам и так далее осуществляется с помощью непрерывных процессов передачи и обработки информации, рассматриваемое вредоносное программное обеспечение представляло собой реальную угрозу, способную парализовать работу организаций в данных регионах [1].

Для снижения риска заражения рекомендуется:

- контролировать и выполнять установку обновлений для систем безопасности;
- получая абсолютно легитимное электронное сообщение с просьбой загрузить файл, необходимо по возможности убедиться, что данное сообщение не является фишинговым;
- создание уникального и сложного пароля для учетной записи может предотвратить доступ ко всем учетным записям даже в случае взлома аккаунта;
- в организациях рекомендуется установка операционной системы Linux, учитывая, что большинство вирусного ПО настроено под Windows;
- в настройках браузера установить запрос на разрешение скачивания файлов и запрет на автозапуск программ.

Для усиления системы защищенности данных, целесообразным является разработка математической модели, которая направлена на реализацию замысла обеспечения информационной безопасности в процессе принятия решений, планирования, предотвращения и нейтрализации угроз в социально-экономической системе регионов, обеспечение возможности проведения анализа, оценки источников угроз информационной среде, а также должно способствовать выбору оптимальной стратегии защиты информации [2, 93с.].

В качестве исходных данных для моделирования рассматриваются следующие группы информации:

- условно-постоянная информация (массив базы знаний, в процессе уточнения может изменяться и корректироваться);
- оперативная информация (данные об источниках угроз и средствах защиты. Могут корректироваться по мере поступления новой информации);
- переменная информация (изменяющаяся нормативная информация).

Математическая модель защиты информации основана на базе математической логики и представлено следующими абстрактными пространствами: K, V, L, A, C, H и Ψ , где k, j, v, l, c, h, ψ - соответствующие оценки, $\pi(k), P(j_k/k), P(k/j_k)$ - априорные вероятности источников угроз, $P(j_k/l), P(k/l), P(K/L)$ - условные вероятности, $D(a/K, C)$ - решающая функция.

Модели защиты информации включает семь абстрактных пространств, входящих в математическое описание:

1. K - пространство источников угроз образовано множеством абстрактных областей k по одной на каждый фактор: $k \subset K, K \neq \emptyset$.

Источник угрозы k может быть реализован различными способами j_k . За вероятность существования источника угрозы (область k) отвечает априорная вероятность $\pi(k)$. За вероятность реализации j_k отвечает условная вероятность $P(j_k/k)$. Следовательно, вероятность совместного распределения угрозы k и способов ее реализации j_k будет определяться зависимостью [3, с.506-514]:

$$P(k, j_k) = \pi(k) P(j_k/k)$$

Полученное выражение и пространство K служит математическим описанием оценки источников угроз.

2. L - пространство информационных объектов, представленных множеством точек l , каждой из которых соответствует определенный объект [4].

Таким образом, $\{l\} \subset L, L \neq \emptyset$.

Принципиально важно однозначно определить объекты социально-экономической системы региона, в которых находится или может находиться информация, подлежащая защите. Перечень объектов должен содержать полные данные об информационных ресурсах, системах их формирования, распространения и использования, информационную инфраструктуру, сотрудников и организаций, который являются носителями важной информации и поэтому могут стать источником ее утечки.

Определим с помощью условной вероятности конкретные способы реализации j_k источников угроз k на объекты информационной среды с помощью следующих величин:

- $P(j_k/l)$ — условная вероятность воздействия способа реализации j_k угрозы k на объект защиты l ;

- $P(k/l)$ — условная вероятность воздействия угрозы k всеми способами на объект защиты l ;

- $P(K/L)$ — условная вероятность воздействия всех угроз K на все объекты защиты L .

Тогда, $P(j_k/l): j_k \rightarrow l$; $P(k/l): k \rightarrow l$; $P(K/L): K \rightarrow L$.

3. V - пространство важности информационных объектов представляет собой множество точек V_l , которые отображают важность соответствующего информационного объекта l , под которым понимают относительное значение, то есть оценку ущерба от реализации способа воздействия j_k угроз k на объект l .

При этом $k \rightarrow l, K \rightarrow L$.

4. C - пространство средств защиты представляет собой множество точек $c_{i, j_k, k, l}$, каждая из которых должна соответствовать однозначно определенному средству защиты, т.е. $\{c_{i, j_k, k, l}\} \subset C, C \neq \emptyset$.

Совокупность точек $c_{i, j_k, k, l}$ представляет собой совокупность средств противодействия всем угрозам, и предполагает достижение необходимой защищенности информационных ресурсов объектов социально-экономической системы региона.

5. H - пространство оценки эффективности средств защиты, в котором удельная эффективность $h_{i, j_k, k, l}$ является вероятностью того, что будет предотвращен способ j_k реализации угрозы k объекту l .

Рассматривая совокупность H точек $h_{i, j_k, k, l}$ мы будем определять вероятность предотвращения всех угроз для объектов защиты:

$$\begin{aligned} c_{i, j_k, k, l} &\rightarrow h_{i, j_k, k, l}; \\ c_{i, j_k, k, l} &\rightarrow h_{j_k, k, l} \\ c_{k, l} &\rightarrow h_{k, l}, c_l \rightarrow h_l, C \rightarrow H \end{aligned}$$

6. Ψ – пространство оценки стоимости средств противодействия представляет собой множество точек ψ . При этом, каждой точке соответствуют определенные финансовые затраты на приобретение и применение конкретного средства противодействия c .

«В процессе создания математической модели информационной безопасности проводится экспертная оценка вероятности киберугроз с учетом их значимости и степени финансовых затрат на восстановление нормального функционирования системы и сохранения данных после кибератак и утечек информации. Также производят расчет общего риска отказа системы» [5, с.33-39].

$$\begin{aligned} c_{i, j_k, k, l} &\rightarrow \psi_{i, j_k, k, l} \\ c_{i, j_k, k, l} &\rightarrow \psi_{j_k, k, l} \\ c_{k, l} &\rightarrow \psi_{k, l}, c_l \rightarrow \psi_l, C \rightarrow \Psi \end{aligned}$$

7. A - пространство решений представляет собой совокупность элементов a -решений, учитывающих возможное воздействие угроз k на объект защиты l с применением средств

защиты c .

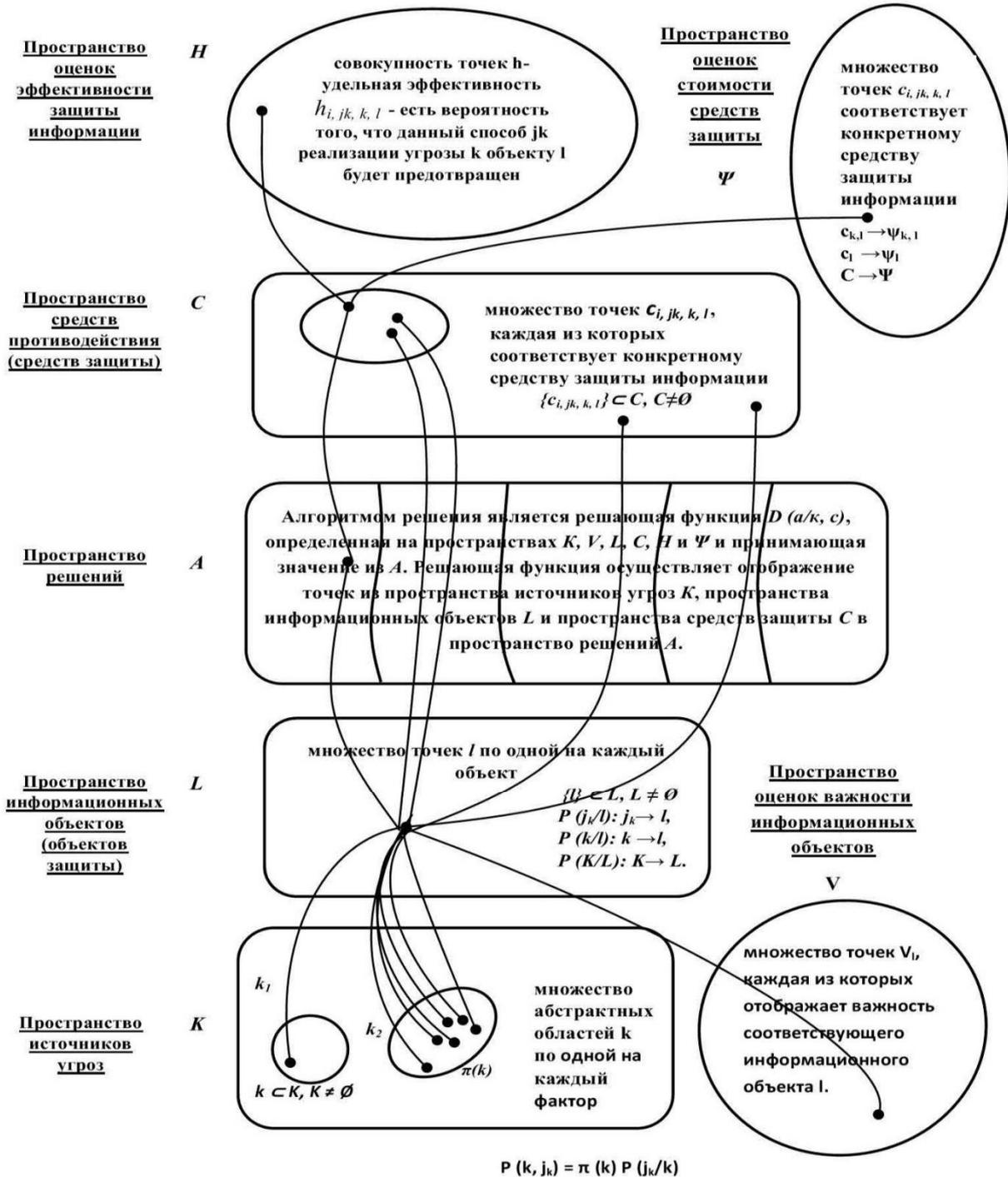


Рисунок 2 – Общая математическая модель защиты информации.

Функция $D(a/k, c)$ на пространствах K, V, L, C, H и Ψ является алгоритмом решения и принимает значения из пространства A . Решающая функция осуществляет отображение точек из пространства источников угроз K , пространства информационных объектов L и пространства средств защиты C в пространство решений A .

На рисунке 2 представим графическую разработку общей математической модели информационной безопасности социально-экономической системы регионов с возможностью применения в Республике Крым.

Таким образом, решающая функция $D(a/k, c)$ вместе с пространствами A, K, V, L, C, H и Ψ представляет математическую модель обеспечения информационной безопасности и может служить основой для формирования математической модели информационной безопасности социально-экономической системы региона с учетом конкретных условий и обстановки в регионе, в соответствии с рассматриваемыми объектами защиты, источниками угроз, способами их реализации, средствами противодействия и способами их применения для обеспечения защиты информации.

Данная модель может служить платформой для организации оптимального процесса обеспечения информационной безопасности социально-экономической системы в Республике Крым, так как придает форму и способствует реализации политики безопасности региона, обеспечивая координацию всех возможных действий для получения наилучшего результата при достижении поставленной цели.

Литература

1. Безвершенко Л., Кучерин Г., Кузнецов И. Новая АРТ-угроза в зоне российско-украинского конфликта / Л. Безвершенко, Г. Кучерин, И. Кузнецов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://securelist.ru/bad-magic-apt/107020/> (30.03.2023).
2. Щеглов, А.Ю. Математические модели и методы формального проектирования системы защиты информационных систем [Текст] / А.Ю. Щеглов, К.А. Щеглов: учеб. Пособие. СПб. Университет ИТМО, 2015, 93с.
3. Абраменков А.Ф., Баландин А.И., Бердюгин В.Ю. Математическое моделирование угроз информационной / А.Ф. Абраменков, А.И. Баландин, В.Ю. Бердюгин. Наука ЮУрГУ: материалы 68-й научной конференции Секции технических наук. с. 506-5014.
4. Защита информации. Основные термины и определения: ГОСТ Р 50922-2006. Взамен ГОСТ Р 50922-96. Введ. 2008-02-01 // СПС «Кон-сультантПлюс».
5. Бойченко, О. В., Иванюта Д.В. Модели информационной безопасности / О. В. Бойченко, Д. В. Иванюта // Экономика строительства и природопользования. 2021. № 3 (80). С. 33-39.

УДК: 338.24

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

*Инёв С.В., магистрант; Боничев В.А., аспирант; Сазонов С.П., д.э.н., профессор
Волгоградский государственный технический университет*

Аннотация. В данной статье рассматривается значимость малого предпринимательства в социальной и экономической сферах. Также обсуждаются проблемы, с которыми сталкиваются малые предприятия и подчеркивается, что малое предпринимательство является важным фактором экономического развития.

Ключевые слова: малое предпринимательство, социальная роль, цифровизация, социальные факторы.

В зарубежной практике часто рассматривают малое и среднее предпринимательство как единое явление, и поэтому в литературе употребляется термин "малое и среднее предприятие", или МСП. Мы будем в дальнейшем придерживаться термина "малое предпринимательство", или "МП", как наиболее часто употребляемого в отечественной литературе и прочно вошедшего в законодательный оборот.

Социально-значимая роль МП определяется группой мелких собственников- владельцев малых предприятий и их наёмных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа экономически активного населения обслуживает основную массу потребностей населения, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка, ограниченностью ресурсной базы и современными проблемами экономики. Цифровизация – это процесс, который затрагивает все сферы жизни

общества, включая экономику и бизнес. Он открывает новые возможности для развития малого предпринимательства, которое является важным фактором социально-экономического развития страны. Малое предпринимательство играет ключевую роль в создании новых рабочих мест, развитии региональной экономики, повышении уровня жизни населения и укреплении социальной стабильности. В условиях цифровизации малые предприятия могут использовать новые технологии для увеличения эффективности своей деятельности, расширения клиентской базы и улучшения качества продукции и услуг. Одним из основных преимуществ цифровизации для малого предпринимательства является возможность продвижения своего бизнеса через интернет. Это открывает новые рынки сбыта, позволяет привлечь больше клиентов и повысить узнаваемость бренда. Более того, многие процессы, связанные с управлением бизнесом, могут быть автоматизированы с помощью специальных программ и сервисов, что снижает затраты на персонал и повышает эффективность работы. Кроме того, цифровизация предоставляет малым предприятиям доступ к новым инструментам финансирования, таким как краудфайдинг и онлайн-кредитование. Это позволяет получать необходимые средства для развития бизнеса без необходимости обращаться в банки или другие финансовые учреждения. Однако, несмотря на все преимущества цифровизации для малого предпринимательства, этот процесс также имеет свои риски и вызовы. Одним из них является необходимость постоянно обновлять техническую базу и следить за изменениями в требованиях рынка. Кроме того, цифровые технологии могут стать объектом кибератак и угроз для безопасности данных. Для более детального понимания социальной роли малого предпринимательства, а также стремления к цифровизации данного сектора экономики необходимо учесть некоторые важные факторы:

1. Низкий уровень экономического развития: Россия является страной с недостаточно развитой экономикой, что создает трудности для малых предпринимателей.

2. Коррупция: в России присутствует высокий уровень коррупции, что может затруднить деятельность малых предприятий.

3. Неэффективная правовая система: российская правовая система не всегда защищает интересы малых бизнесов, что может привести к неправомерным действиям со стороны конкурентов или государственных органов.

4. Недостаточная поддержка государства: малый бизнес в России не получает достаточной поддержки со стороны государства, что может затруднить его развитие и выживание на рынке.

5. Ограниченный доступ к кредитам: малые предприятия в России часто сталкиваются с проблемой ограниченного доступа к кредитам, что затрудняет их развитие и рост.

6. Низкий уровень образования и квалификации: в России низкий уровень образования и квалификации предпринимателей может оказывать негативное влияние на развитие и рост малых предприятий.

7. Неполноценная инфраструктура: недостаточно развитая инфраструктура в России может ограничить возможности малых предприятий в области логистики, транспорта и связи.

Политическое влияние малого бизнеса в различных странах разное, так как данная группа стала достаточно основной для формирования среднего класса, который является не только экономически активным слоем населения, но и способен выражать политические идеи. В период устойчивого развития экономики в различных секторах, сфера МСП придерживается принципов демократии, стабильности и экономической свободы. Малое предпринимательство активно в отношении своей собственности в отличие от среднего и крупного бизнеса, так как у МП его собственность является единственным средством существования и самореализации в обществе. Средний класс либо сам формирует свои политические движения, либо становится объектом борьбы различных политических сил за голоса избирателей. Такой фактор как политическая активность малого предпринимательства неразрывен с местным и региональным обществом, что показывает их непосредственную связь между собой. Существенная роль МП в экономической жизни стран с рыночной системой хозяйствования определяется тем, что в

этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта, также следует отметить, что степень внедрения информационных технологий в развитие малого и среднего предпринимательства увеличивается в развитых странах, можно проследить положительную динамику по количеству людей, заинтересованных в малом и среднем предпринимательстве (МСП). Сфера малого предпринимательства достаточно активно осваивает новые технологии информационной и экономической безопасности, различны рыночные сферы деятельности и многих других категориях. Так же следует отметить, малое предпринимательство довольно быстро осваивает инвестиционные вложения, к примеру, развитие систем онлайн продаж и т.д., а также высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой МП является активная инновационная деятельность, способствующая ускоренному развитию различных отраслей хозяйства во всех секторах экономики [3].

Следует также выделить то, что сектору МСП свойственно иметь низкий уровень доходности, ограниченность ресурсной базы и риск повышения уровня конкуренции на рынке, так как порог входа в малое предпринимательство невысокий, что позволяет большому количеству предпринимателей открывать свой бизнес и наращивать конкурентоспособность., следствии чего также появляется достаточно высокий уровень банкротства предпринимателей, которые не справляются с конкурентной борьбой. Что касается жизнеспособности МП, то, по данным Всемирного банка, из вновь организуемых малых предприятий через год их существования в ряду действующих остается примерно 50%, через 3 года — 7-8%, и, наконец, через 5 лет остаётся не более 3%. Вместе с тем общее количество малых предприятий, как правило, растет или остается неизменным, на месте ликвидированных предприятий постоянно рождаются новые. Приведенные данные — при их сопоставлении с относительной стабильностью общей численности малых предприятий и объёмами производства (табл. 1) - указывают на высокую интенсивность внутренних реорганизационных процессов внутри МП, способствующую оптимизации использования их потенциала в условиях рыночной экономики.

Для сравнительной оценки уровня развития МП в разных странах следует указать, что в мировой практике сложились разные подходы к определению малого предприятия (по численности занятых, объему производства товаров и услуг, размеру уставного капитала и т.п.). Такие подходы к определению основных параметров малого предприятия зависят от сложившейся в стране практики, а также целей государственной политики в отношении МП. Рассмотрим в таблице 1 состояние среднего и малого предпринимательства в различных странах.

Таблица 1. Состояние малого и среднего предпринимательства в некоторых странах

Страны	Колич. МСП (х 1000 шт.)	Колич. МСП на 1000 жителей	Занято в МСП (млн. чел.)	Доля МСП в общей численности занятых (%)	Доля МСП в ВВП (%)
Великобритания	5500	81	16,4	39	51-53
Германия	2600	30	18,4	43	50-54
Италия	3600	61	16,2	45	57-60
Франция	2790	43	14,9	35	55-62
Страны ЕС	23100	51	84,6	72	63-67
США	30700	92	71,5	32	50-52
Япония	4690	37	40,2	78	52-55
Россия	5969	41	28	36,8	20-25

Приведенные в таблице 1 интегрированные показатели, характеризующие состояние сектора МП в развитых странах, указывают на фундаментальную роль малого бизнеса в социально-экономической и политической жизни каждой страны. Их сопоставление позволяет

сделать вывод о том, что место МП предопределено объективными экономическими закономерностями, поскольку оно примерно одинаково вне зависимости от особенностей политического уклада, истории развития страны, отраслевой структуры экономики и других факторов. Конечно, все эти социальные факторы могут измениться и повлиять на состояние малого предпринимательства в России. Например, правительство может принять меры для борьбы с коррупцией и улучшения правовой системы, что сделает условия более благоприятными для малых бизнесов. Также, развитие экономики и улучшение инфраструктуры может привести к большему количеству возможностей для малых предприятий. Однако, это требует серьезных усилий и времени. Возможно, одним из первых шагов может быть облегчение процедур регистрации и получения лицензий для малых предприятий, а также уменьшение налогового бремени на этот сектор. Также важно улучшить доступ к кредитам и инвестициям для малых бизнесов. Образовательные программы и консультации могут помочь предпринимателям улучшить свои навыки и расширить свои знания о бизнесе. Однако, эти меры должны быть рассмотрены с учетом конкретных потребностей и условий малых предприятий в России. Такое развитие МСП в России жизненно необходимо для эффективного функционирования рыночной экономики и социально-политической стабилизации общества.

Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в России неравномерны и зависят от многих факторов, включая экономическую ситуацию в стране, правительственную политику, доступность кредитов и инвестиций, образовательные программы и консультации. Несмотря на некоторые улучшения в последние годы, малые и средние предприятия по-прежнему сталкиваются с трудностями в получении лицензий, налоговом бремени и доступе к ресурсам. Для успешного развития малых предприятий необходимо принимать меры, учитывающие конкретные потребности и условия данного сектора в России. В условиях России, находящейся все еще на начальном этапе развития рыночных отношений, именно создание и энергичное развитие сектора МП должно стать основой социальной реструктуризации общества, развитие сферы цифровых рыночных отношений, что благоприятно сказывается на заинтересованности населения в МСП, также для улучшения социально-экономической стабильности России на внутреннем рынке и укрепления и повышения конкурентоспособности своих позиций на международной арене. Развитие малого и среднего предпринимательства в России имеет неравномерный характер. Некоторые регионы страны находятся в условиях благоприятного бизнес-климата, в то время как другие сталкиваются с серьезными трудностями. Это связано с множеством факторов, таких как экономическая ситуация в стране, правительственная политика, доступность кредитов и инвестиций, образовательные программы и консультации. Одной из главных проблем, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия в России, является сложность получения лицензий и разрешений на осуществление деятельности. Часто этот процесс занимает много времени и требует больших затрат. Кроме того, налоговое бремя на малые и средние предприятия в России достаточно высокое, что также оказывает отрицательное влияние на развитие бизнеса. Другой важной проблемой является доступ к ресурсам. Малым и средним предприятиям часто не хватает финансовых ресурсов для расширения бизнеса и привлечения новых клиентов. Также нередко возникают трудности с получением кредитов и инвестиций. Однако, несмотря на эти проблемы, в последние годы в России произошли некоторые улучшения в условиях для развития малого и среднего бизнеса. Были запущены программы поддержки предпринимательства, созданы более благоприятные условия для получения кредитов и инвестиций, а также расширены образовательные и консультационные программы для предпринимателей. Для успешного развития малых предприятий в России необходимо продолжать принимать меры, учитывающие конкретные потребности и условия данного сектора. Это может включать упрощение процедур получения лицензий и разрешений, снижение налогового бремени, улучшение доступа к финансовым ресурсам и создание более эффективных образовательных программ. Только таким образом можно создать благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства в России.

Литература

1. Кошелева, Т. Н. Направления восстановления малых и средних предпринимательских структур и обеспечения занятости / Т. Н. Кошелева // Междисциплинарность научных исследований как фактор инновационного развития : Сборник статей Международной научно-практической конференции, Магнитогорск, 27 августа 2021 года. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС", 2021. – С. 70-72.

2. Полянин, А. В. Цифровизация процессов малого и среднего предпринимательства / А. В. Полянин, Ю. П. Соболева, В. В. Тарновский // Управленческое консультирование. – 2020. – № 4(136). – С. 80-96.

3. Черных, О. А. Цифровизация процессов малого и среднего предпринимательства / О. А. Черных, И. А. Матюшкина // Управление и цифровизация: национальное и региональное измерение: сборник статей II национальной научно-практической конференции с международным участием, Брянск, 20 мая 2022 года. – Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2022. – С. 276-281.

УДК 338.28

ВИДЫ И МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Калашиникова А.А., студент

*Научный руководитель Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматривается классификация рисков, возникающих при разработке и реализации проектов в современных условиях хозяйствования. В результате изучения особенностей, причин возникновения и последствий рисков предложены методы по их минимизации в рамках управления проектной деятельностью.

Ключевые слова: проектные риски, классификация рисков, инновационный проект, методы снижения рисков, управление рисками.

На реализацию инновационных проектов негативное воздействие оказывают различного рода неопределенности и риски. Анализ, контроль и управление данными факторами являются неотъемлемыми элементами проектной деятельности. На основании выявленных рисков и угроз реализации проекта его руководство способно генерировать управленческие решения, от принятия которых зависит будущее проекта. В настоящее время в условиях политической и экономической нестабильности изучение рисков, возникающих в проектной деятельности, а также выявление путей их минимизации является весьма актуальным и стратегически важным процессом.

В трудах Зуб А.Т. риск определяется, как «вероятность наступления нежелательного события и всех его возможных последствий» [1, с.178]. По мнению Захарова А.Г., риск представляет собой «потенциальную, численно измеримую возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков» [2, с.70]. В свою очередь, Федотова М.А. отмечает, что «риск характеризуется вероятностью неполучения запланированного эффекта (результата) от реализации проекта или вероятностью возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта» [3, с.30]. Таким образом, существование различных рисков негативно сказывается на развитии проектов, в связи с чем необходима разработка механизмов минимизации их воздействия, либо полного их устранения.

Существует множество классификаций рисков, которые позволяют выявить природу отдельных видов проектных рисков и возможность воздействия на них. Рассмотрим наиболее подробную классификацию проектных рисков на основании выделения признаков, отраженных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Признаки классификации проектных рисков

Источник: составлено автором на основе [4, с.227-229]

Так, по месту возникновения следует различать следующие риски:

- систематические риски, которые определяются внешними обстоятельствами: изменения рыночной конъюнктуры, политические, внешнеэкономические, экологические риски и др.;
- несистематические (внутренние) риски, присущие конкретному предприятию, зависящие от его состояния и специфики деятельности.

По типу объекта различают:

- риски, связанные с имуществом;
- риски, связанные с доходами;
- риски, связанные с персоналом;
- риски, связанные с ответственностью.

По природе ущерба существуют следующие виды рисков:

- природные риски, вызванные стихийными бедствиями и природными катастрофами;
- технические риски, вызванные последствиями функционирования технико-технологических систем;
- риски, связанные с человеческим фактором (связанные с действиями персонала);
- риски, связанные с экономической активностью, т. е. с ведением бизнеса и экономическими результатами (коммерческие, рыночные);
- политические риски (налогообложение, государственное регулирование, правовые риски);
- социальные риски, под которыми подразумеваются риски таких отрицательных социальных явлений, как преступность, нарушение безопасности объектов и др. [4, с.228]

В зависимости от специфики исходов существуют:

- чистый риск, при котором возможны два исхода событий: сохранение текущей ситуации или негативные последствия;
- спекулятивный риск, при котором кроме двух «чистых» исходов событий возможно появление третьего – с положительными, иначе – спекулятивными, последствиями.

По размеру ущерба принято различать:

- малые риски, по которым максимальный ущерб невелик;
- средние риски;
- высокие риски с большим ущербом;
- катастрофические риски, характеризующиеся максимальным ущербом.

Отдельно рассмотрим некоторые виды рисков, непосредственно связанные с реализацией инновационных проектов: технические, коммерческие и финансовые риски.

Под техническими рисками понимаются вероятности:

- отрицательных результатов научно-исследовательских работ, которые финансируются за счет бюджета инновационного проекта;
- недостижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок инноваций;
- опережения инновациями технического уровня и технологических возможностей производства в освоении полученных результатов разработок;
- возникновения при использовании новых технологий и продуктов побочных или отсроченных по времени проявления проблем, которые не могут быть решены при современном уровне науки и техники.

В свою очередь, к коммерческим проектным рискам относятся: невыдерживание сроков проекта, маркетинговые риски капитальных закупок и текущего снабжения по проекту, риски сбыта по проекту, риски взаимодействия с контрагентами и партнерами, непредвиденные расходы и превышение сметы проекта и др.

Кроме того, в сфере инвестиционной деятельности, направленной на развитие инновационных проектов, следует рассматривать вероятность возникновения финансовых рисков. Так, к финансовым рискам относятся:

- 1) кредитный риск – опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору;
- 2) процентный риск – опасность финансовых потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными фондами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам;
- 3) валютный риск – опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюте при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций [1, с.180].

Итак, классификация проектных рисков представлена множеством их группировок в зависимости от различных факторов, оказывающих влияние на возникновение и развитие данных рисков. С целью их минимизации следует применять методы, предложенные в таблице 1.

Таким образом, управление рисками является одним из наиболее важных аспектов управления инновационными проектами. С целью управления рисками и их минимизации должны быть рассмотрены все компоненты их идентификации, вероятности возникновения и последствий. На основе проведенного анализа следует применить соответствующие методы снижения рисков, препятствующих эффективной реализации проекта, вследствие чего полностью или частично исключить их негативное воздействие.

Таблица 1 – Методы снижения проектных рисков

Метод	Особенности
Диверсификация или распределение рисков	Позволяет распределить риски между участниками проекта. Распределение рисков между участниками повышает надежность достижения результата.
Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов	Способ борьбы с риском, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость затрат, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении тех или иных действий.
Страхование рисков	Страховые инструменты обеспечивают защиту от возможных неблагоприятных финансовых последствий реализации риска. Чаще всего страхование предусматривает определение возможных преимуществ в будущем при составлении инвестиционных проектов.

Источник: составлено автором на основе [2, с.73]

Литература

1. Зуб, А. Т. Управление проектами : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Т. Зуб. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 422 с. – (Профессиональное образование). – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/513530> (дата обращения: 16.04.2023).
2. Захаров, А. Г. Риски и неопределенности в управлении проектом / А. Г. Захаров // Современные проектные технологии: теория и практика реализации : Материалы межрегиональной научно-практической конференции, Орел, 4 июня 2020 года / Научный редактор О.В. Рудакова. – Орел: Орловский государственный институт культуры, 2020. – С. 70-74. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44182767> (дата обращения: 16.04.2023).
3. Федотова, М. А. Проектное финансирование и анализ : учебное пособие для вузов / М. А. Федотова, И. А. Никонова, Н. А. Лысова. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 144 с. – (Высшее образование). – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/511407> (дата обращения: 18.04.2023).
4. Поляков, Н. А. Управление инновационными проектами : учебник и практикум для вузов / Н. А. Поляков, О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 384 с. – (Высшее образование). – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/511434> (дата обращения: 18.04.2023).

УДК 338

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*Каминская А.О., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассмотрена сущность понятия «человеческий капитал», определена важность формирования и эффективного использования человеческого капитала страны с целью ускорения ее инновационного развития в условиях преобразований социально-экономических процессов, выделены ключевые факторы роста человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновации, социально-экономическое развитие, научно-технический прогресс.

В современном постиндустриальном обществе человеческий капитал является одним из критических факторов устойчивого инновационного социально-экономического развития. Становление информационной экономики продуцируется людьми, способными генерировать новые идеи, знания, технологии. Нарастающие темпы научно-технического прогресса и модернизации технологии производства продукции обусловлены усилением уровня знаний, творческим потенциалом и инициативами индивида в современном обществе. Таким образом, основой инновационного социально-экономического развития является формирование и наращивание человеческого капитала, в особенности, его интеллектуальной составляющей, что является главным конкурентным преимуществом в условиях глобализации и цифровизации экономики.

Неоднократное внимание многими исследователями уделялось аспектам возрастания роли человеческого капитала как основного фактора инновационного социально-экономического развития. Так, Адам Смит к капиталу относил благоприобретенные и полезные качества и способности жителей страны [2]. Современные экономисты в настоящее время определяют человеческий капитал как совокупность врожденных характеристик и свойств человека, таких как здоровье, физические возможности, и приобретенных – знания, квалификация, умения и навыки, получаемые в результате обучения и опыта.

Исследуя современное состояние и проблемы развитых, и развивающихся стран, а также воздействия человеческого капитала на перспективы социально – экономического их развития, Т. А. Лебедев констатирует, что «...прослеживается прямая связь между человеческим

капиталом и уровнем технологического и экономического развития: как правило, чем выше в стране ВВП на душу населения, тем более в стране развиты технологии и выше уровень образования населения в ней» [3].

Важно отметить, что ключевыми факторами роста человеческого капитала являются уровень и качество жизни, а главной интеллектуальной образующей – уровень образования населения. Повышение уровня образованности обуславливает формирование потребностей более высокого уровня, что способствует росту уровня добавленной стоимости в экономике, поэтому, развивая сферу образования, государство обеспечивает расширенное воспроизводство человеческого капитала через наращивание подготовки высококвалифицированных специалистов для науки, исследований, организации и управления в инновационной сфере.

Российская Федерация обладает значительным ресурсным потенциалом для вхождения в число крупнейших экономик мира и обеспечения конкурентоспособности на глобальных рынках среди стран с инновационным типом развития. Однако для эффективного использования такого потенциала и повышения качества человеческого капитала, необходимы государственное регулирование и поддержка, которые будут способствовать перспективному развитию научно-технического и инновационного потенциала, человеческого капитала и его интеллектуальной составляющей. Проявление данного процесса проявляется в реализации масштабного применения роботизированной техники, новейших технологий, распространении IT-технологий во все сферы жизнедеятельности населения, автоматизации и механизации производства, цифровизации экономики и т.д. В результате роботы заменяют ручной труд, ликвидируется неквалифицированные рабочие места, увеличивается производительность труда и, в целом, создаются условия стабильного экономического роста.

Таким образом, становление современной экономики предполагает повышение скорости создания и распространения достижений научно-технического прогресса, формирование и накопление человеческого капитала, что в свою очередь, в значительной степени влияет на инновационные процессы социально-экономического развития. Эффективные результаты инновационной деятельности человеческого капитала являются главным конкурентным преимуществом в условиях глобальной постиндустриальной экономики.

Литература

1. Колосова, М. В. Человеческий капитал как основной фактор инновационного развития / М. В. Колосова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 8 (142). — С. 163-165. — URL: <https://moluch.ru/archive/142/39997/> (дата обращения: 23.04.2023).
2. Spengler, J. J. Adam Smith on Human Capital [Text] / J. J. Spengler // American Economic Review. — 1977. — Vol. 67. № 1. — P. 2-36.
3. Лебедев, Т. А. Человеческий капитал и моделирование его воздействия на экономику развитых и развивающихся стран [Текст] / Т. А. Лебедев // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2015. — № 3-2. — С. 165-172.

УДК 332.146.2

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Караметов Р.Э., аспирант

Научный руководитель Кирильчук С.П., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Статья посвящается влиянию процесса цифровизации на социально-экономическое развитие региона. В статье рассматривается необходимость применения современных технологий, для более эффективного взаимодействия между субъектами социальных и экономических отношений, в рамках региональной экономики. Помимо этого, описываются некоторые перспективные цели и задачи, нацеленные на повышение социально-экономического развития региона, посредством современных технологий.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, цифровизация.

В настоящее время цифровизация является одним из ключевых факторов повышения динамики развития субъектов экономических отношений практически любого уровня. Это связано с тем, что за счет внедрения информационно-компьютерных технологий в большинство сфер экономической деятельности достигается новый уровень технологического развития и внедрения инновационных методов взаимодействия между субъектами экономических отношений. Современные технологии оказывают существенное влияние не только на развитие различных отраслей, но и на повышение эффективности государственного и муниципального управления. Благодаря этому достигается качественно новый уровень взаимодействия гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти.

На сегодняшний день в регионах наблюдается достаточно низкий уровень использования населением цифровых технологий в важнейших аспектах социально-экономической жизни, кроме того, интеграция цифровых технологий в бизнес также находится на относительно низком уровне. Использование цифровых технологий зачастую ограничивается их высокой начальной стоимостью, помимо этого, широкому использованию цифровых технологий также препятствует неразвитость законодательной базы и низкий уровень согласования государственных документов в различных государственных ведомствах.

Основной рост «цифровой экономики» связан с цифровизацией государства, созданием новых фискальных систем. Основа инфраструктуры цифрового мира обеспечивает доступность широкополосной связи для миллиардов потребителей. Параллельно с этим во всех отраслях и регионах разворачиваются недорогие подключенные устройства, а облачные вычисления и необходимые средства обработки информации быстро развиваются. Для социально-экономической сферы положительными экономическими эффектами от процесса цифровизации могут быть [1]:

- ¾ сокращение бедности;
- ¾ повышение доступности и качества медицинских услуг;
- ¾ снижение стоимости образования;
- ¾ снижение негативного воздействия на окружающую среду;
- ¾ снижение преступности;
- ¾ повышение безопасности дорожного движения;
- ¾ доступность финансовых услуг и др.

Цифровизация, целью которой является использование информационных систем, ресурсов и технологий, выступает одним из важнейших факторов ускорения социально-экономического развития, повышения эффективности государственного и муниципального управления. Применение современных технологий в управлении социально-экономическим развитием региона, позволит существенно упростить и автоматизировать многие процессы, как человеческой жизнедеятельности, так и различных сфер бизнеса. ИТ-технологии должны активно использоваться предпринимателями, так как они позволяют систематизировать многие бизнес-процессы внутри предприятия, создавать новые каналы привлечения клиентов, а в некоторых случаях и вовсе открывать новые направления бизнеса. Кроме этого, цифровые технологии позволяют гражданам, не имеющим опыта в бизнесе, с минимальными вложениями открыть собственное дело, так как осуществить старт в цифровой среде гораздо проще, благодаря отсутствию необходимости в аренде помещения, оплате коммунальных услуг и наличия большого стартового капитала. Из этого следует, что информационно-компьютерные технологии могут поспособствовать развитию предпринимательства в регионе, что в свою очередь повысит налоговые отчисления в бюджет и предоставит большее количество рабочих мест для населения. Таким образом, регион сможет существенно повысить свои темпы экономического роста.

Основной движущей силой регионального предпринимательства, в ближайшие годы может стать цифровизация, а ее главным звеном является информация. Структура и качество информации как основного объекта цифровизации, а также доступность информационных

услуг во многом определяют темпы экономического роста и социального прогресса, обеспечивают информационное единство и формирование информационного общества в регионе. Значительное ускорение развития цифровизации должно быть обеспечено за счет реализации системного подхода, соблюдения программно-проектных принципов на основе таких инструментов, как государственные программы, федеральные целевые программы, межведомственные и региональные программы и проекты.

Масштабные задачи по цифровой трансформации предстоит реализовать в отраслях и отраслях экономики, в первую очередь обеспечивающих рост уровня жизни населения и создающих интеллектуальную основу человеческого капитала, нравственное и физическое здоровье нации. Однако на данный момент масштабы цифровой трансформации национальной экономики все еще значительно отстают от потребностей общества, бизнеса и государства, а также от мирового уровня развития, особенно в области создания информационных ресурсов и систем, предоставления высокотехнологичных медицинских, образовательных, бытовых и других услуг на их основе. [2].

Крупные проекты цифровизации на национальном и федеральном уровнях реализуются, как правило, в соответствии с законодательными актами, устанавливающими сроки реализации проектов, целевые показатели и показатели оценки эффективности результатов, а также определяющими государственные органы и организации, участвующие в проектах. Могут быть предусмотрены источники и лимиты финансирования, в том числе из федерального и регионального бюджетов, а также объем внебюджетных источников, в том числе в рамках государственно-частного партнерства. В соответствии с принципами системного подхода, каждый проект следует рассматривать как систему, взаимодействующую с другими внешними по отношению к ней механизмами и содержащую в своей структуре совокупность функциональных и обеспечивающих частей (подсистем, элементов), которые взаимодействуют по определенным правилам между собой и с внешними системами. Важнейшими структурообразующими элементами системы являются функциональные подсистемы, осуществляющие комплексную обработку данных, циркулирующих между взаимосвязанными подсистемами. Функциональная структура системы, будучи во многом индивидуальной, строится в зависимости от решаемых функциональных задач. Структура обеспечивающих подсистем, напротив, стандартна и состоит из подсистем методологического, нормативно-правового, информационного, организационно-структурного, программно-технического, технологического, кадрового и финансового обеспечения. На основе этой концепции разрабатывается техническое задание на внедрение системы и необходимая проектная документация [3].

При этом формируются финансово-экономическое обоснование создания системы, частные технические задания на разработку отдельных ее элементов. Руководствуясь концепцией, ТЗ и ФЭО, принимаются решения как для уровня системы в целом, так и для ее отдельных функциональных и обеспечивающих подсистем. В рамках технического проектирования должны быть решены вопросы создания информационных ресурсов и методов хранения и аналитической обработки информации, стандартов обмена данными, развития информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, выбора программных продуктов, обеспечения масштабируемости и сертификации предлагаемых решений. Центры криптозащиты создаются в системах, выполняющих функциональные задачи по обработке, хранению и передаче персональных данных. Для реализации проектов, предусматривающих создание крупных центров обработки данных, пилотных зон, разработку и освоение сложных продуктов новой техники, а также их цифровых аналогов (электронных прототипов), целесообразно использовать новые CALS (Continuous Acquisition and Lifecycle Support) и 3D-технологии [3].

Работа по цифровизации городов и регионов должна осуществляться в рамках целенаправленных государственных программ, что позволит сократить отставание в качестве жизни людей, проживающих в регионах с низким уровнем развития. На государственном и муниципальном уровне должно происходить внедрение цифровых технологий и платформенных решений в сферах, направленных на рост социально-экономического развития. При планомерном и целенаправленном внедрении ИТ-технологий, с целью повышения уровня социально-

экономического развития регионов, необходимыми задачами являются:

$\frac{3}{4}$ активизация внедрения цифровых решений и технологий в регионах;

$\frac{3}{4}$ повышение качества предоставляемых услуг;

$\frac{3}{4}$ обеспечение эффективности управления ресурсами в городах и районах;

$\frac{3}{4}$ вовлечение населения в процессы управления муниципальными образованиями и регионами [3].

Данный комплекс мер позволит сформировать некое экономическое пространство, которое выступит местом сбора отраслевых национальных проектов и программ, ведомственных проектов и других инициатив, направленных на повышение уровня социально-экономического развития региона.

Кроме того, подобное комплексное решение должно быть дополнено необходимыми мерами, направленными на устойчивое социально-экономическое развитие регионов. На государственном уровне, на сегодняшний день уже существуют несколько подобных проектов, их интеграция в социально-экономическое региональное пространство, должно стать дополнением актуальной повестки цифрового развития регионов, в области практического и прикладного применения современных платформенных решений и цифровых технологий в системе государственного и муниципального управления, в экономике и социальной сфере.

Основными целями подобных государственных и муниципальных проектов должны выступать:

– трансформация важнейших отраслей социальной сферы и региональной экономики на основе использования отечественных платформенных решений и цифровых технологий;

– обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в социальную сферу и экономику регионов государства;

– внедрение платформенных решений и цифровых технологий в сферах государственного и муниципального управления и оказания государственных услуг в тех регионах, где эти задачи не могут быть решены в рамках федерального проекта «Цифровое государственное управление»;

– сглаживание цифрового разрыва между регионами не только за счет повышения уровня развития информационной инфраструктуры, но и в целом за счет развития цифровой экономики, в том числе использования цифровых сервисов, повышающих безопасность, удобство и комфорт для жителей регионов [3].

Таким образом, опираясь на вышеописанное, можно четко оценить роль информационно-компьютерных технологий в социально-экономическом развитии региона. В первую очередь, ИКТ способны выступить в качестве «катализатора» региональных бизнес-процессов, оказывая существенное влияние на развитие как существующих предприятий, так и на формирование новых субъектов предпринимательской деятельности на территории региона. Цифровизация положительно сказывается на развитии регионального предпринимательства, так как для начинающих предпринимателей, она образует такие отрасли и сферы деятельности, которые не требуют высокого порога вхождения. Это в свою очередь повышает количество новых предприятий на территории региона, которые создают новые рабочие места и дают гражданам возможность содержать свои семьи и обеспечивать необходимый уровень их финансового благополучия. К тому же, большее количество новых предприятий также увеличивает и налоговые отчисления в региональный бюджет, который в последствии может быть направлен на ремонт и строительство дорог, школ, медицинских учреждений и других объектов инфраструктуры.

Во-вторых, современные технологии существенно упрощают взаимодействие жителей региона с различными органами государственной и муниципальной власти, автоматизируют многие процессы, связанные с логистикой и транспортом, а также кардинально меняют способы совершения различного рода финансовых операций.

Литература

1. Демура Н.А., Ярмоленко Л.И., Кажанова Е.Ю. Цифровизация как необходимое условие экономического развития России и регионов // Экономика устойчивого развития. 2019. № 2 (38).
2. Тихомиров Б.И. Цифровизация социально-экономического развития: тернистый путь к новому качеству информационного общества: // Экономика. Налоги. Право. Россия, Москва: Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет), 2019. Vol. 12, № 4. P. 20–28.
3. Татарникова М.А., Рассказова А.А., Правдина О.А. Цифровизация как основа устойчивого социально-экономического развития региона // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2020. Том 10. No 6А. С. 82-93. DOI: 10.34670/AR.2020.54.22.010.

УДК 332.14

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Кваско М.А., аспирант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Рассмотрен стратегический подход к планированию для целей социально-экономического развития. Выделены ключевые особенности социально-экономического развития Республики Крым. Определена роль городских агломераций для экономического развития Республики Крым.

Ключевые слова: городская агломерация, Республика Крым, социально-экономическое развитие, планирование, стратегия.

Управление социально-экономическим развитием занимает важнейшее место в достижении целей устойчивого развития регионов Российской Федерации. В регионах образуются перспективные формы взаимодействия, направленные как на развитие данного региона, так и Российской Федерации в целом. Соответственно, важное значение приобретает стратегическое планирование, которое отражается в разработанных и принятых региональных стратегиях о социально-экономическом развитии региона. Необходимость стратегического планирования социально-экономического развития региона для целей пространственного развития Российской Федерации обуславливает актуальность данного исследования. Целью исследования является выделение особенностей социально-экономического развития Республики Крым, в том числе в аспекте формирования и развития городских агломераций.

Стратегический подход к планированию позволяет повысить эффективность и результативность управленческой деятельности, снизить бюджетные расходы, увеличить прозрачность и открытость государственного сектора. Стратегическое планирование относится к программно-целевым методам, которые рассчитаны на длительный срок и направлены на разработку системных решений определённых проблем. Данный метод применяется для решения локальных, отраслевых и межотраслевых проблем. Согласно Федерального закона №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» развитие регионов Российской Федерации осуществляется на основании положений региональных стратегий субъектов Российской Федерации на долгосрочный период [4]. В данных региональных стратегиях устанавливаются цели, задачи и приоритеты социально-экономического развития региона, дается оценка его текущего положения, его сильных и слабых сторон, указываются ожидаемые результаты реализации стратегии, разрабатываются мероприятия по их достижению, а также дается оценка достигнутых результатов. На региональном уровне стратегическое планирование приобретает особую актуальность, что связано с более высокой эффективностью взаимодействия бизнеса и государственной власти в конкретных населенных пунктах. Решения, принимаемые региональными органами власти, обладают большей гибкостью и предоставляют возможность оперативного решения проблем [2, с. 13].

В Республике Крым Стратегия социально-экономического развития Республики Крым

(далее – Стратегия) до 2030 года принята в 2017 году и направлена на адаптацию региона в российское экономическое пространство, ускорение социально-экономического развития региона, создания новых отраслей и модернизации уже существующих и т.п. [3] Для целей социально-экономического развития Республики Крым выделено 7 экономических микрорегионов, сформированных с учетом размещения производительных сил и расселения населения. Выделенные микрорегионы представляют собой объективно существующие территориальные социально-экономические системы, от их эффективности функционирования которых зависит экономическое и социальное развитие как отдельного микрорегиона, так Республики Крым в целом. На наш взгляд, эффективным решением для развития региона будет формирование новых и совершенствование существующих городских агломераций на территории Республики Крым, в том числе в аспектах управления.

В Стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года выделены Симферопольская, Ялтинская и Евпаторийско-Сакская городские агломерации. Их конкурентные преимущества заключаются в наличии наиболее емких рынков сбыта продукции, недвижимости и труда в Республике Крым, функционировании крупнейших научно-инновационных, сервисных центров, транспортных узлов, а также наличие наиболее развитой социальной инфраструктуры. Вышеперечисленные городские агломерации играют важнейшую роль в социально-экономическом развитии Республики Крым, что подтверждает важность формирования городских агломераций в регионе. Соответственно, на наш взгляд, целесообразно формировать новые, подобные Ялтинской и Симферопольской, городские агломерации, ориентируясь при их формировании на размещение производительных сил и границы микрорегионов.

На сегодняшний день, произошли изменения в подходах к управлению инновационной системой региона. Одной из первостепенных задач инновационной политики является формирование и увеличение регионального инновационного потенциала. Так, согласно Стратегии, Республика Крым ориентирована на развитие «умной» экономики, характеризующейся опережающим развитием науки и динамичной реализацией ее достижений. Соответственно, в этих целях в регионе активно создается инновационная инфраструктура. Следует отметить, что в Стратегии разработаны три сценария развития региона и инновационный сценарий подразумевает достижение высоких темпов роста экономики и социального развития. Масштабное привлечение частных инвестиций позволит модернизировать существующие отрасли, создать новые как для Республики Крым, так и для Российской Федерации в целом [1, с. 36].

На наш взгляд, большинство сценариев развития различных регионов Российской Федерации оставлены на основе экстраполяции сложившихся тенденций, что предполагает стабильность и незначительность перемен. Однако сегодняшние быстроменяющиеся тенденции вносят свои коррективы (к примеру, пандемия, санкции). Стратегия Республики Крым в своих прогнозных сценариях предполагает кризисные ситуации и в большей степени ориентированы на результат в социально-экономическом развитии. Однако необходимо своевременно вносить изменения в стратегии социально-экономического развития, так как данный документ является рабочим, несмотря на свою долгосрочную стратегическую направленность.

Таким образом, следует выделить три ключевые особенности социально-экономического развития Республики Крым:

- формирование новых городских агломераций и развитие уже существующих Симферопольской, Ялтинской и Евпаторийско-Сакской агломераций;
- ориентация на инновационную политику и увеличение инновационного потенциала;
- составление сценариев развития, учитывающих возможные кризисные явления, а также внесение своевременных коррективов в стратегию региона.

Данные особенности социально-экономического развития Республики Крым характеризуют регион, как перспективный для развития в быстроменяющихся условиях, что является значительным стимулом для развития как Республики Крым, так и Российской Федерации в целом.

Литература

1. Дорофеева Л. В., Рослякова Н. А. Трансформации социально-экономического пространства регионов: международный опыт и основные тенденции / Л.В. Дорофеева, Н.А. Рослякова // Управленческое консультирование. – 2022. – №2 (158). – С. 33-48;
2. Сабына Е.Н. Стратегия социально-экономического развития: важные аспекты разработки и реализации // Стратегия как инструмент социально-экономического развития региона: от разработки к реализации: Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (14 апреля 2022 года); Алтайский филиал РАНХиГС. – Барнаул, 2022. – С. 13-16.
3. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/413918280> (дата обращения – 09.04.2023);
4. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 17.02.2023) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения – 09.04.2023).

УДК 657.622

ОЦЕНКА И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Кенжалиев Р.Р., студент; Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация: в статье обобщены теоретические аспекты понятия финансового состояния предприятия, а также важность планирования финансовых результатов.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, виды финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия является одним из важнейших показателей его деятельности. Оно отражает соотношение между активами и пассивами предприятия, его ликвидность и платежеспособность, а также уровень прибыльности и финансовой устойчивости.

Сущность финансового состояния предприятия заключается в том, что оно представляет собой меру его финансовой успешности и состоятельности. Оно оценивается по ряду показателей, которые отражают финансовое положение компании на определенный момент времени и его динамику.

На самом деле такое понятие, как «финансовое состояние» является дискуссионным и обсуждаемым, поскольку существует большое множество подходов оценки и диагностики внутренней картины организации. Также нет определенного и единого метода для анализа внутренней структуры компании. [1]



Рисунок 1 – Пользователи информации о финансовом состоянии предприятия

Источник: составлено автором

Финансовое состояние предприятия представляет из себя необходимую информацию. Это экономическая категория, которая отражает внутреннее положение и структуру

организации, состояние капитала в процессе его кругооборота, а также показывающая возможность компании вести необходимую деятельность. Данная информация очень важна и служит для удовлетворения потребностей различных групп пользователей (рис. 1).

За последнее время компании смогли достигнуть высокого результата в оценке и диагностике внутреннего финансового состояния предприятий, однако количество организаций, закрывающихся в результате банкротства и других экономических проблем до сих пор на довольно высоком уровне. Для решения данного вопроса стоит помнить, что финансовое состояние предприятия зависит от результатов его деятельности, на которую влияют различные экономические факторы (рис. 2).

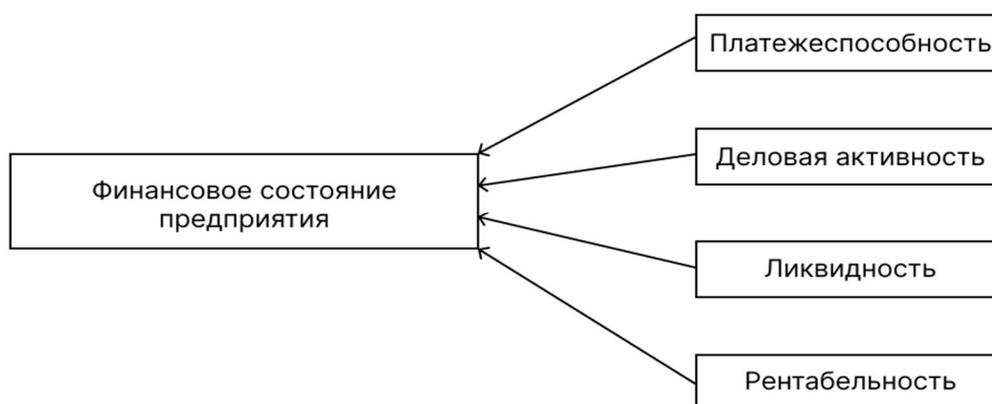


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия

Источник: составлено автором.

Платежеспособность компании – возможность компании выполнять свои финансовые обязательства в поставленные сроки. Также она показывает, насколько хорошо и эффективно предприятие регулирует вопрос задолженности по своим обязательствам, что дает возможности для осуществления необходимых коммерческих сделок [2].

Деловая активность – это способность компании генерировать доходы и реализовывать свой бизнес-потенциал. Также можно сказать, что это скорость оборота средств предприятия, таких как дебиторская и кредиторская задолженность, оборотные средства, активы и пр. [2].

Рентабельность. Это показатель эффективности бизнеса, который позволяет оценить, насколько успешно компания использует свои ресурсы для генерации прибыли. Показатель рентабельности позволяет оценить, сколько прибыли приходится на один рубль затрат [2].

Также тесную взаимосвязь вместе с прибыльностью компании имеет ликвидность предприятия – способность организации преобразовывать свои активы в денежные средства, не потеряв при этом их стоимость и без больших затрат времени и денег. Различают несколько видов ликвидности: наиболее ликвидные активы (денежные средства, краткосрочные ценные бумаги), быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность, депозиты), медленно-реализуемые активы (готовая продукция, незавершенное производство, сырье и материалы), труднореализуемые активы (здания, оборудование, земля). В зависимости от воздействия рассмотренных факторов, их положения и значения, может сложиться общее представление о внутреннем финансовом состоянии предприятия, которое делится на несколько видов (рис. 3).

Абсолютная финансовая устойчивость – это состояние, когда компания имеет достаточный уровень собственного капитала, низкий уровень долга и высокую ликвидность, что обеспечивает ей способность противостоять финансовым рискам и сохранять финансовую стабильность в долгосрочной перспективе [2].

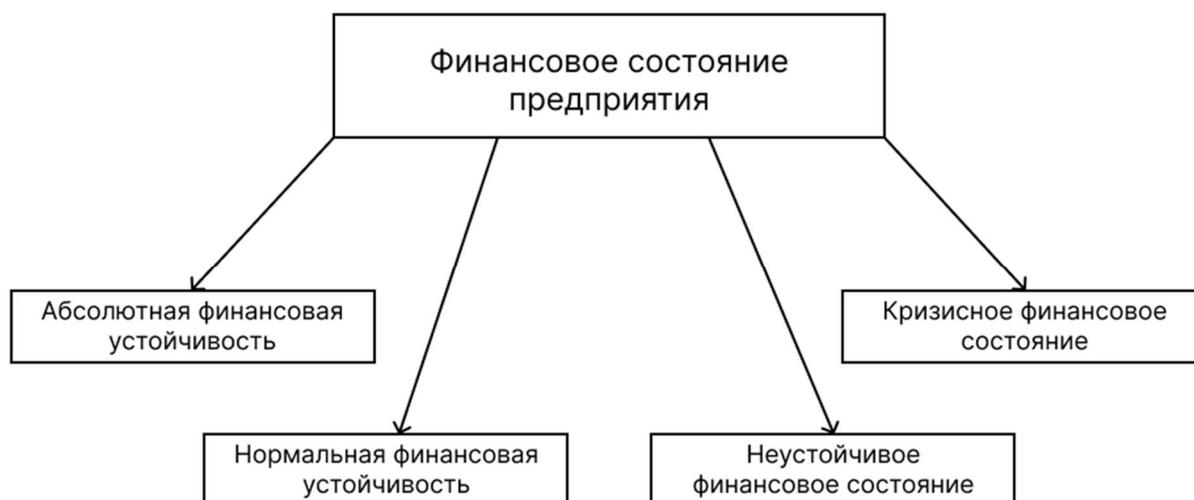


Рисунок 3 – Виды финансового состояния предприятия
 Источник: составлено автором.

Нормальная финансовая устойчивость – это состояние, когда компания имеет достаточный уровень собственного капитала и умеренный уровень долга, а также прибыльность на хорошем уровне, которая обеспечивает ей возможность регулярно выплачивать дивиденды и погашать долги [2].

Неустойчивое финансовое состояние – положение, когда компания имеет высокий уровень долга и (или) низкую прибыльность, что приводит к возможности дефолта и невозможности выплачивать дивиденды. Такое состояние обычно возникает в результате неэффективного управления, неправильного финансового планирования, отсутствия конкурентоспособной стратегии, низкого спроса на продукцию и других факторов [2].

Кризисное финансовое состояние – положение, при котором компания находится на грани банкротства и неспособна погасить свои долги, что может привести к ликвидации предприятия. Оно является самым опасным среди всех видов финансового состояния. Кризисное положение характеризуется критическим уровнем задолженностей и отсутствием возможности погасить долги, неустойчивой прибыльностью, серьезными проблемами с ликвидностью и низкой эффективностью управления [2, 4].

Каждое из этих финансовых состояний имеет свои характеристики и последствия для компании. Поэтому важно для предпринимателя и инвесторов тщательно анализировать финансовые отчеты компании и учитывать ее состояние при принятии решений.

На основе рассматриваемой информации проводится анализ финансового состояния предприятия. Главная его цель заключается в изучении и оценке экономического положения компании с целью принятия обоснованных управленческих решений. Он позволяет оценить финансовые результаты деятельности предприятия, выявить проблемные области, определить потенциал для улучшения экономических показателей и разработать эффективные стратегии развития [3].

К основным задачам финансового анализа относятся:

1. Определение финансового состояния компании;
2. Выявление изменений в финансовом положении в пространственно-временном разрезе;
3. Установление основных факторов, которые вызывают изменения в финансовом состоянии;
4. Прогноз основных тенденций финансового положения;

Цели исследования достигаются в результате решения ряда поставленных задач:

1. Предварительная оценка и диагностика бухгалтерской деятельности компании;
 2. Анализ динамики состава и структуры собственного и заемного капиталов, их состояния и движения;
 3. Анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия и оценка ее уровня;
 4. Оценка платежеспособности компании и ликвидности его баланса;
 5. Анализ прибыли и рентабельности;
- Разработка мероприятий по улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия [1].

Обобщая все вышесказанное, можно утверждать, что финансовое состояние является важной и неотъемлемой частью предприятия. Его оценка и диагностика позволяет определить жизнеспособность компании, дает необходимую информацию для дальнейшей экономической деятельности и позволяет принимать управленческие решения. Важно изучить внутреннюю финансовую структуру компании, ведь только в таком случае организацию ждет дальнейшее процветание, рост и повышение дохода всем участникам экономической деятельности.

Литература

1. Оценка финансового состояния организации (предприятия) : учебное пособие [Электронный ресурс] / Уфимск. Гос. Авиацоу техн. ун-т – Уфа : УГАТУ, 2021. – URL: https://www.ugatu.su/media/uploads/MainSite/Ob%20universitete/Izdateli/El_izd/2021-153.pdf;
2. Штофер, Г. А. Особенности проведения финансовой диагностики деятельности предприятия в современных условиях / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 4(73). – С. 76-83.
3. Штофер, Г. А. Особенности применения подходов к формированию обобщающего показателя оценки финансового состояния предприятия / Г. А. Штофер // Экономический базис развития науки и технологий в России : Сборник трудов Международной научной конференции, Симферополь, 19–20 октября 2018 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2018. – С. 432-435.
4. Штофер, Г. А. Финансовое состояния предприятия: сущность и особенности оценки / Г. А. Штофер, Д. Д. Логвинова // Экономическая теория в условиях глобализации экономики : Тезисы докладов и выступлений XI Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Донецк, 13–14 марта 2019 года / Общая редакция Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2019. – С. 124-125.

УДК 339.524:336.748

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНОПОЛИИ И ПРОБЛЕМА РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ

Керимова В.Э., студент

Научный руководитель Джеппарова З.Р., к.э.н., доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Монополизация современных экономических отношений является одной из самых основных проблем любого современного развитого государства. В статье проанализирована сущность и причины существования, формы и виды монополий, проблемы рыночной власти, а также необходимость антимонопольного регулирования.

Ключевые слова: монополия, теория монополии, виды и формы монополии, рыночная власть, проблема рыночной власти, естественная монополия.

Монополия – это рыночная структура, состоящая только из одного продавца или производителя. Монополия ограничивает доступные заменители своего продукта и создает барьеры для выхода конкурентов на рынок. Монополии могут привести к несправедливым потребительским практикам.

В экономической жизни монополия выступает как крупное предприятие или объединение, союз крупных предприятий, которые производят значительную часть продукции предоставленной отрасли и обладают определенными экономическими преимуществами. Они склонны использовать свое положение для установления цен, превышающих те, которые потребитель обычно заплатил бы на конкурентном рынке. В результате они обычно жестко регулируются, чтобы предотвратить необоснованную практику, использующую потребителя в своих интересах.

Монополия является формой несовершенной конкуренции. Монополист является единственным владельцем ресурсов или уникальной технологии, позволяющей ей создавать блага, у которых нет конкурентов. Он занимает господствующее положение, используя несправедливые методы конкуренции, что ведет к увеличению барьеров входа на рынок.

Монополии могут возникать из-за ряда факторов. Некоторые из них могут применяться, некоторые – нет. С учетом сказанного, монополии имеют тенденцию разрушаться с течением времени; возможно, за исключением естественных монополий. Такие причины, как патенты, высокие затраты на вход или низкая потенциальная прибыль, могут препятствовать конкуренции сегодня. Однако они, как правило, не сохраняются в долгосрочной перспективе.

Характерные черты монополии:

1. Вся отрасль представлена одной компанией-производителем или небольшой группой компаний. В отрасли есть только один продавец или комбинация фирм под единым управлением, а с другой стороны, есть много покупателей. У единственного продавца нет конкурентов. Другими словами, на рынке доступен только один продавец. Товары этого единственного продавца однородны.

2. Производители аналогичных товаров не могут войти на монополизированный рынок из-за искусственных барьеров – экономических, технических или юридических. При такой рыночной структуре выход новых фирм на рынок ограничен. Это означает, что другие фирмы или производители не имеют разрешения входить в торговлю по своему желанию. Подразумевается, что конкуренты не могут проникнуть на рынок, поскольку отрасль контролируется одной компанией.

3. Покупатель вынужден приобретать товар у монополиста по установленной цене либо вовсе обходиться без него. Монополист определяет цену на свою продукцию без риска того, что какой-либо конкурент придет, чтобы снизить цену. Монополист может повышать цену по своему усмотрению. Он может контролировать либо цену своего продукта, либо объем производства. Он не может контролировать оба одновременно. В этом случае у него есть возможность поднять цену, если спрос на его товар высок. Во-вторых, он может зарабатывать более высокие цены, сокращая свой выпуск.

Максимизация прибыли является главной задачей для всякого предпринимателя. Чтобы приумножить прибыль, фирма-монополист, прежде всего, определяет оптимальный для своих мощностей объем выпуска. Для этого сопоставляются следующие данные:

1. Общие доходы и общие издержки.
2. Предельные доходы и предельные издержки.

В экономической литературе дается следующая классификация видов монополий. С учетом степени охвата экономики выделяются такие виды монополистических организаций:

– чистая монополия. В масштабе определенной отрасли. Это единственный продавец на рынке или в секторе с высокими барьерами для входа, такими как значительные затраты на запуск, товар которого не имеет заменителей;

– абсолютная монополия. Образуется в масштабе национального хозяйства. Она находится в руках государства или его хозяйственных органов.

Чаще всего монополию классифицируют на основании пути их формирования.

– естественная монополия. Развивается в зависимости от уникального сырья, технологии или специализации. Компании, которые имеют патенты или значительные затраты на исследования и разработки, такие как фармацевтические компании, считаются естественными монополиями. Чистая конкуренция в них опасна или совершенно невозможная по техническим

причинам.

– искусственная монополия. Искусственная монополия обычно создается при объединении нескольких предприятий. Сговор компаний позволяет устранять конкурентов на товарных рынках. При искусственной монополии созданная структура для устранения конкурентов применяет такие методы, как:

1. Ценовое маневрирование;
2. Хозяйственный бойкот;
3. Демпинг цен;
4. Промышленный шпионаж;
5. Спекуляция ценными бумагами.

Искусственная монополия может быть в форме:

– Картелей. Договоренность (в том числе неформальная) о единой сбытовой политике;

– Синдикатов. Сбыт продукции, распределение заказов осуществляется централизованно;

– Концернов и конгломератов. Происходит путем поглощения небольших фирм различной отраслевой направленности крупной компанией либо слияние равноценных фирм

– Открытая монополия. Этот тип рыночной структуры имеет временный характер. Это связано с тем, что одна компания начинает использовать технологии, которые ещё не освоили конкуренты. Но это лишь до тех пор, пока конкуренты не догонят её и не разрядят рынок между собой

– Закрытая (государственная) монополия. Это монополия, которая создана с помощью законодательных барьеров, которые определяют:

1. Субъект монополии (монополиста);
2. Товарные границы монопольного рынка;
3. Формы контроля и регулирования его деятельности;
4. Компетенцию контролирующего органа.

По форме собственности монополии бывают частные и государственные. По территориальному принципу их разделяют на глобальные, национальные, региональные, и местные.

Монополия может быть вызвана следующими факторами:

Небольшой рынок. В ситуации, когда рынок для производства определенного товара невелик, могут возникнуть монополии. Здесь появление многих фирм приведет к растрате ресурсов. Если фирма впервые входит в отрасль или на рынок, она будет постоянно пользоваться монопольными преимуществами, поскольку другим фирмам было бы неэкономично присоединяться.

Закон. Правительство может установить монополию принятием законов, предоставив патентные права и авторские права отдельному лицу или фирме для защиты и стимулирования изобретения.

Ограничение доступа. Если существует высокое ограничение на доступ к определенной профессии или бизнесу, могут возникнуть монополии. Бывают случаи, когда профсоюзы могут ограничить въезд, они могут сделать это, настаивая на длительных периодах ученичества и подготовки или получения сертификата.

Монополия определяется как единый продавец или производитель, который исключает конкуренцию в предоставлении одного и того же продукта. Для ограничения монополий действует антимонопольное законодательство, гарантирующее, что один бизнес не может контролировать рынок и использовать этот контроль для эксплуатации своих клиентов.

Монополисты могут диктовать свои условия рынку, несмотря на то, что им также приходится поддерживать равновесие в долгосрочной возможности для извлечения стабильного дохода. Для того чтобы ограничить их рыночную власть государства создают специальные антимонопольные службы, которые занимаются отслеживанием деятельности монополистов, а также обеспечивают справедливую конкуренцию на рынке. Затруднительнее всего ограничивают конкуренцию в среде естественных монополий.

Регулирование деятельности естественных монополий – одна из актуальных тем в странах с рыночной экономикой, так как от результатов этой деятельности напрямую зависят благосостояние и жизнь общества.

Настоящий Федеральный закон определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий.

Основные административные меры поддержания конкуренции в России

– отражены в Федеральном законе от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

– ФАС – Федеральная Антимонопольная служба.

Антимонопольное регулирование – это система законодательных и нормативных правовых актов, направленных на развитие добросовестной конкуренции и преодоление негативных последствий монопольной власти предприятия на рынке товаров, услуг и факторов их производства.

Главный гарант сохранения конкуренции в Российской Федерации – ст. 34 Конституции: «Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию». Для осуществления контроля над исполнением этой нормы приняты специальные законы, в частности закон «О защите конкуренции» и закон «О естественных монополиях». За соблюдением этих законов следит Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Данный закон направлен на достижение баланса интересов субъектов естественных монополий и потребителей, обеспечивающего доступность реализуемого товара для последних и эффективное функционирование первых. Закон распространяется на отношения, которые возникают на товарных рынках России и в которых участвуют субъекты естественных монополий, потребители, органы исполнительной власти федерального уровня, субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления.

Органами регулирования естественных монополий могут применяться следующие методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий:

– Ценовое регулирование.

– Определение потребителей.

Литература

1. Лукасьян Г. М. Экономическая теория. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 580с.
2. Лукасьян Г. М., Маховикова Г. А., Амосова В. В. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2003. – 480.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2006. – 860с.
4. Федеральный закон от 22.03.1991 г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. ФЗ от 26.07.2006 г. №135-ФЗ).
5. Федеральный закон от 26.07.2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции».

УДК 339.972

ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА

*Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия,
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В процессе исследования получены научные результаты: картирование отраслей экономики и субъектов предпринимательства региона; разработка модели сбалансированного роста экономики региона.

Ключевые слова: регион; модель; картирование; механизмы; инновации.

Кафедрой экономики предприятия Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского в рамках инициативной темы фундаментальных НИОКТР «Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования», зарегистрированной ФГАНУ «ЦИТИС» за номером АААА-А21-121011390026-8, выполнены научные исследования по проекту «Приоритет-2030».

Установлено, что вклад Крыма в производство валового регионального продукта (далее – ВРП) Российской Федерации возрос с 2014 г. на 0,2 %-х пункта (2014 г. – 0,3%, 2015 г. – 0,4%) и составляет 0,5 % (в период 2016 – 2020 гг.) [1]. Динамика производства ВРП свидетельствует о позитивном развитии экономики региона: несмотря на санкционное давление и общемировую тенденцию снижения деловой активности в связи с ограничениями, вызванными пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, индекс физического объема ВРП ежегодно превышает 100% (рисунок 1).



Рисунок 1 – Производство ВРП Республики Крым за 2016 – 2020 гг.[1]

В структуре валового регионального продукта основными видами экономической деятельности являются деятельность по операциям с недвижимым имуществом; торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов; строительство; государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение (рисунок 2).

При применении методологии АНО «Институт проблем естественных монополий» было проведено картирование отраслей экономики Республики Крым, рисунки 3,4,5 [2].

Картирование экономики Республики Крым, представленное на рисунке 3, иллюстрирует тенденцию перехода региона к постиндустриальному этапу развития: «лидерами» роста и конкурентоспособности являются отрасли сферы услуг: туризм, финансы, различные персональные услуги, сельское хозяйство вместе обрабатывающими производствами (судостроение, виноделие, производство пищевых продуктов, товаров неорганической химии).

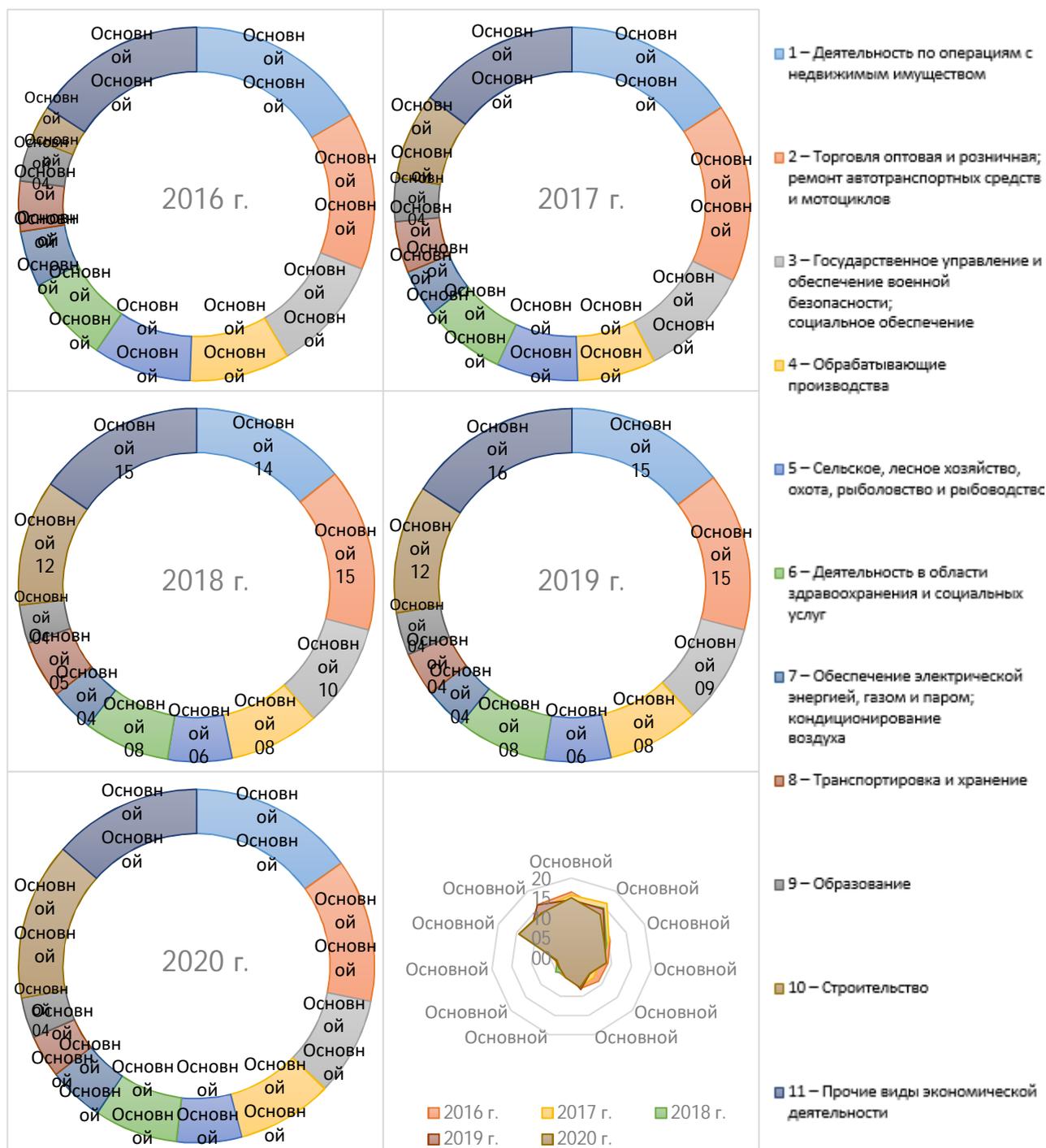


Рисунок 2 – Динамика структуры ВРП Республики Крым, в текущих основных ценах, % [1]

В качестве негативных тенденций можно выделить попадание в квадрант «проблемных» отраслей торговли и транспорта, отраслей социального обеспечения: данные сферы деятельности в регионе, наряду с добычей полезных ископаемых, обладают признаками отраслей старых технологических укладов.

Таким образом, отраслевая структура экономики региона не отвечает «вызовам» экономики знаний.

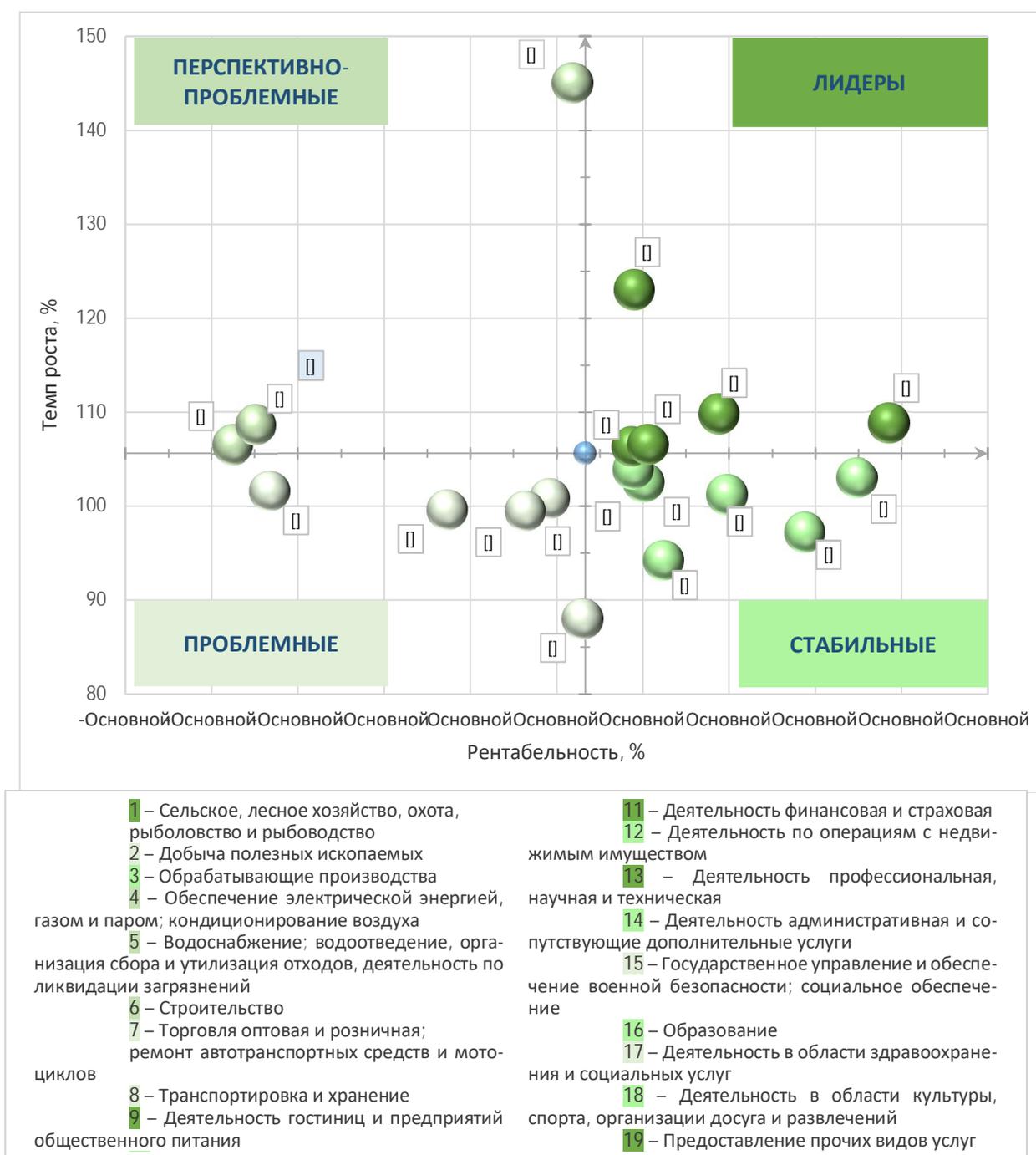


Рисунок 3 – Картирование отраслей экономики Республики Крым по технологичности и конкурентоспособности [1,2]

Картирование видов экономической деятельности по признакам динамики инвестиций и прибыли (2020 г. к 2017 г., %) представлено на рисунке 4.

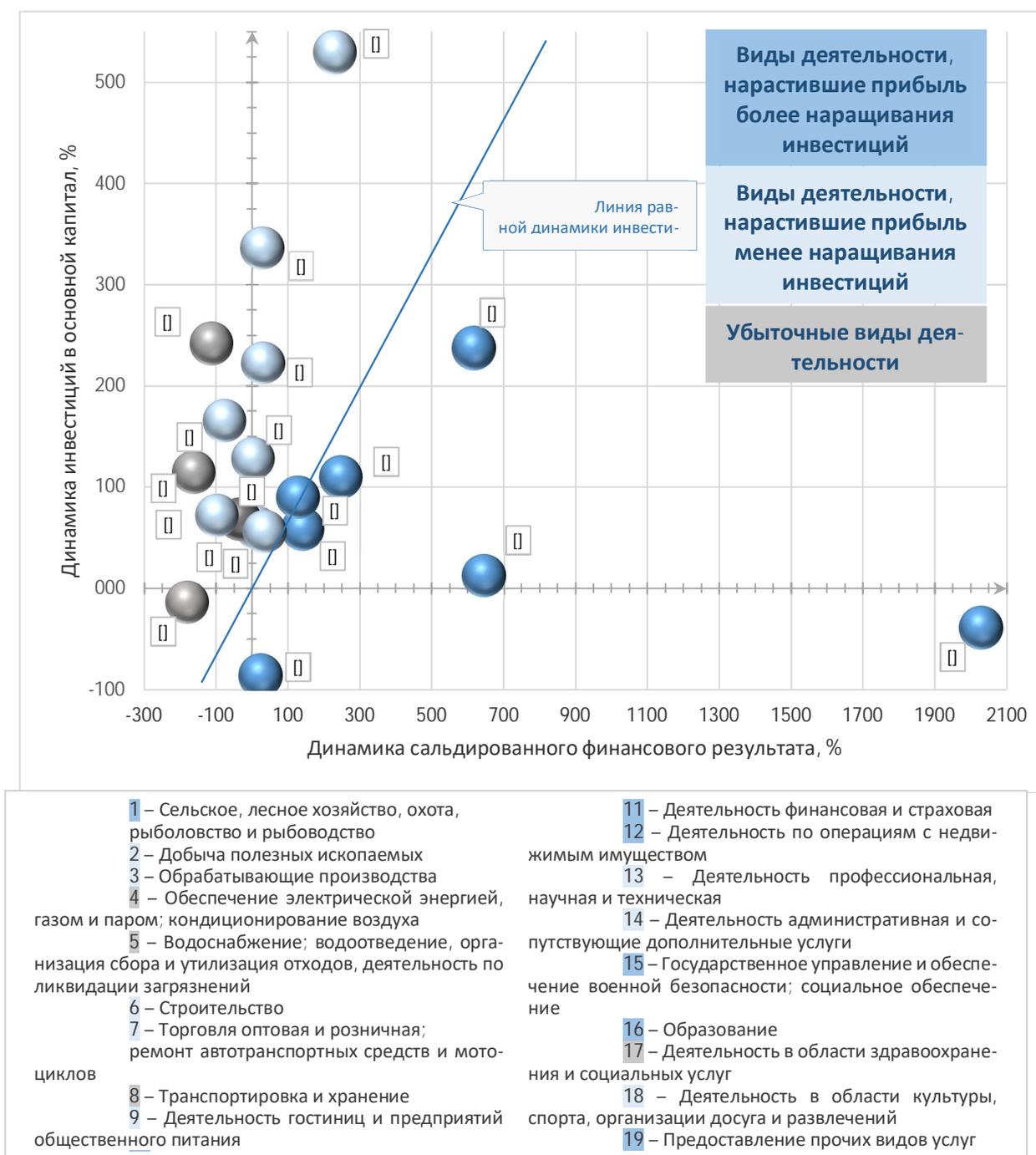


Рисунок 4 – Картирование отраслей экономики Республики Крым по динамике инвестиций и прибыли [1,2]

Так, наибольшую эффективность вложения в основные средства демонстрируют в образовании; государственном управлении и обеспечении военной безопасности, социальном обеспечении; деятельности финансовой и страховой; деятельности в области информации и связи; деятельности по операциям с недвижимым имуществом; предоставлении прочих видов услуг; сельском, лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве.

Картирование по признакам роста производительности труда и номинальной начисленной заработной платы работников (среднегодовой темп прироста в 2017 – 2020 гг., %) представлено на рисунке 5.

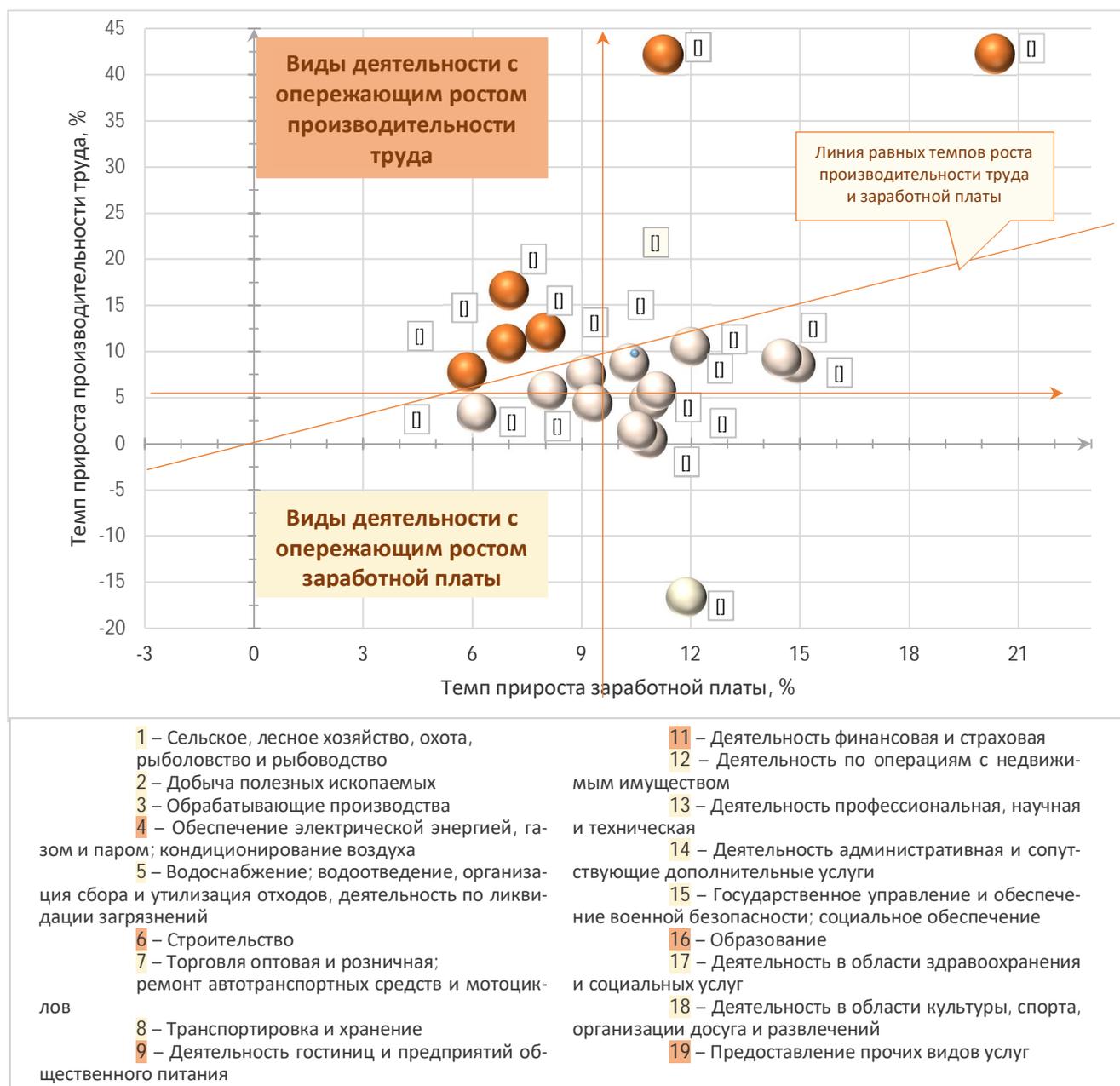


Рисунок 5 – Картирование отраслей экономики Республики Крым по динамике производительности труда и номинальной начисленной заработной платы работников [1,2]

В большинстве отраслей заработная плата росла быстрее производительности труда, что соответствует прогрессивной модели данной зависимости.

Картирование субъектов предпринимательства Республики Крым проведено по характерным показателям, определяющим их развитие [3-5]: инвестиции и кредитование основной деятельности по отраслевой принадлежности (рисунки 6, 7,8).

На рисунке 9 представлена обобщающая все исследования авторов модель сбалансированного роста экономики Республики Крым на основе креативной кластеризации и цифровой платформизации.

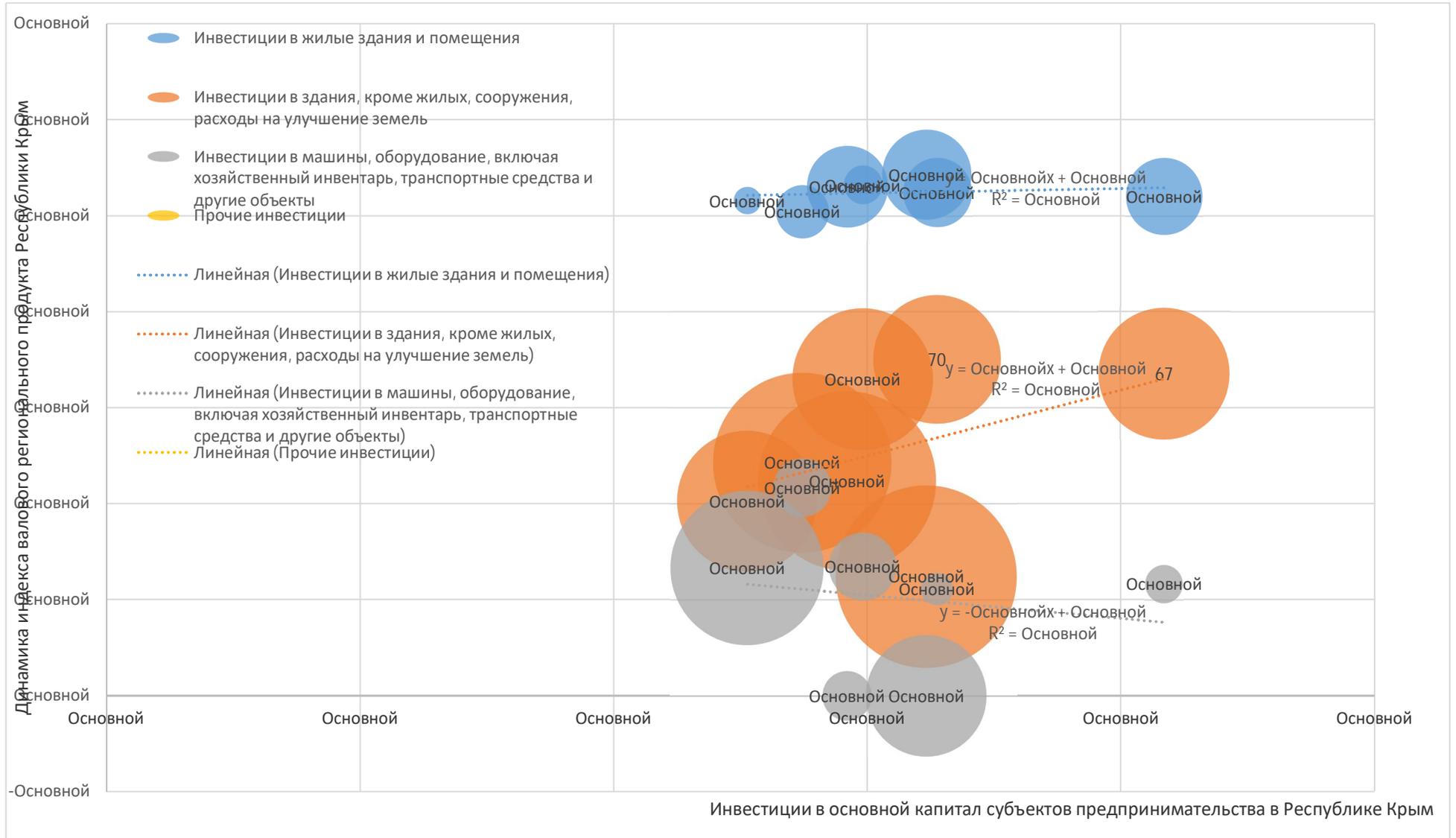


Рисунок 6 - Картирование процесса экономической оценки развития инвестиционной деятельности субъектов предпринимательства в Республике Крым в 2015-2021 г.г. (зависимости величины валового регионального продукта от инвестиций в основной капитал)

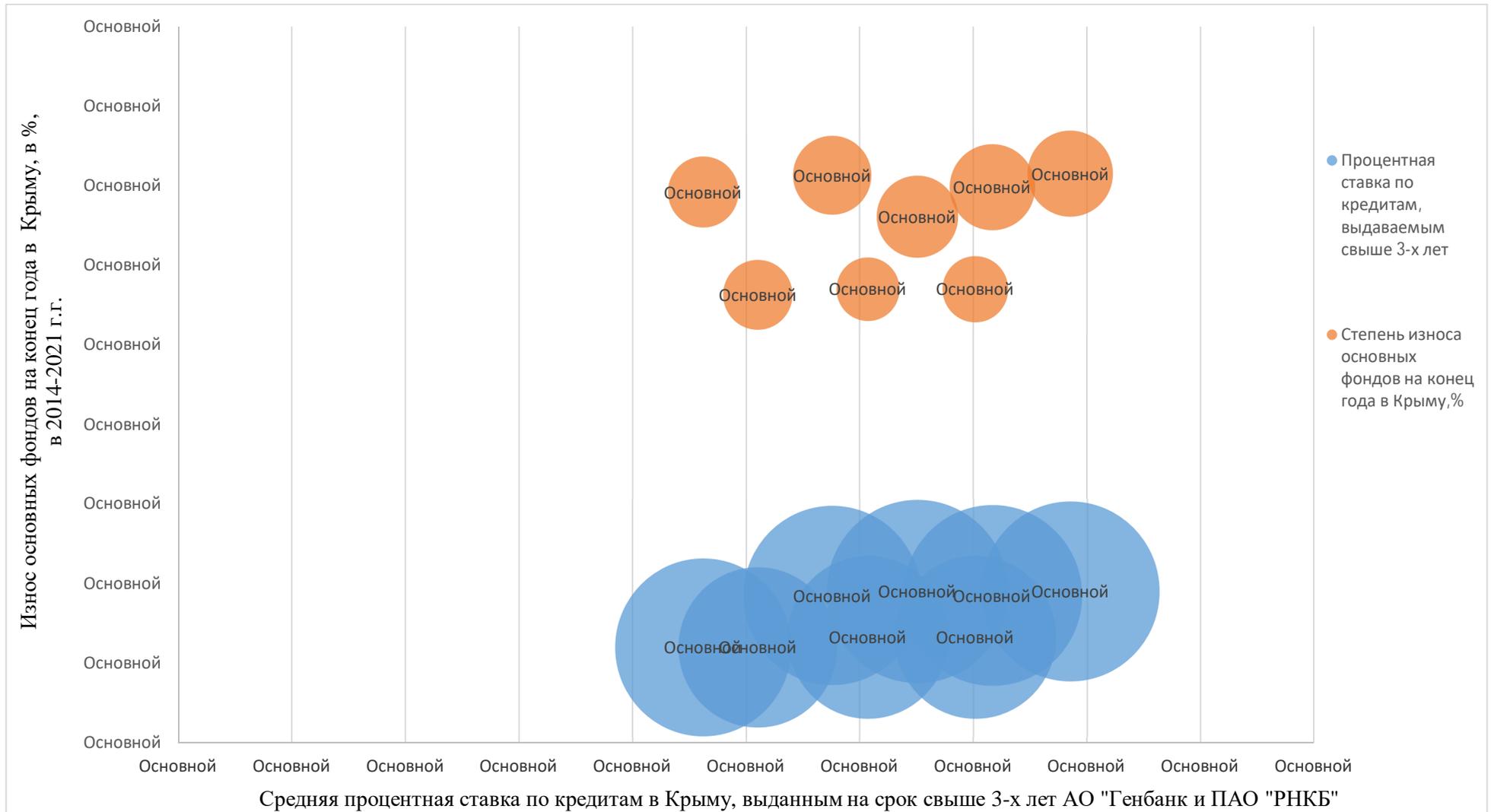


Рисунок 7 - Картирование процесса экономической оценки развития инвестиционной деятельности в Республике Крым в 2014-2021 г.г. (в зависимости величины износа основных фондов от средней процентной ставки по кредитам, выданным субъектам предпринимательства на срок более 3-х лет в Крыму)

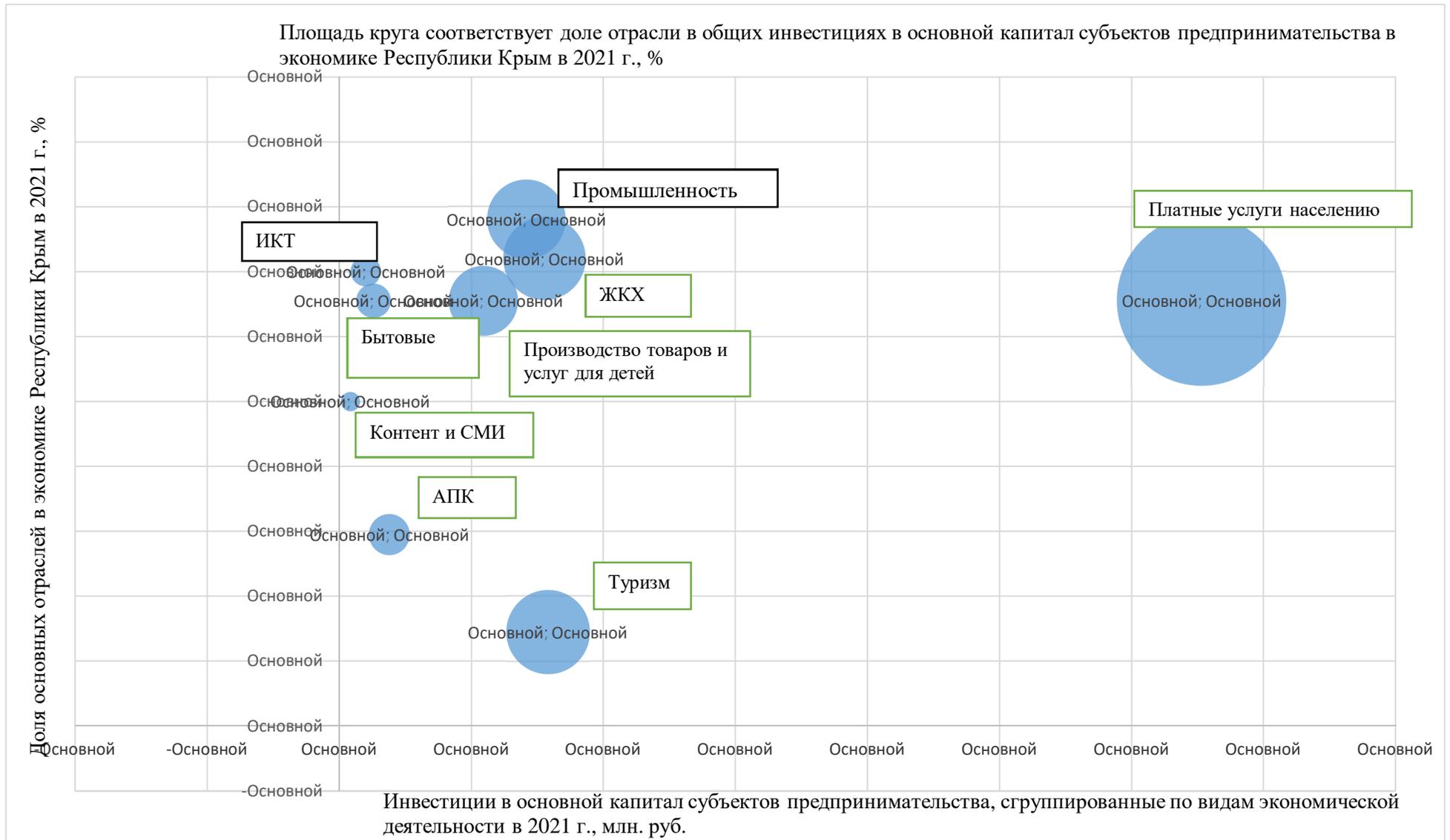


Рисунок 8 - Картирование процесса экономической оценки развития инвестиционной деятельности субъектов предпринимательства в Республике Крым в 2021 г. (инвестиции и технологическое развитие субъектов предпринимательства по отраслям Республики Крым в 2021 году)

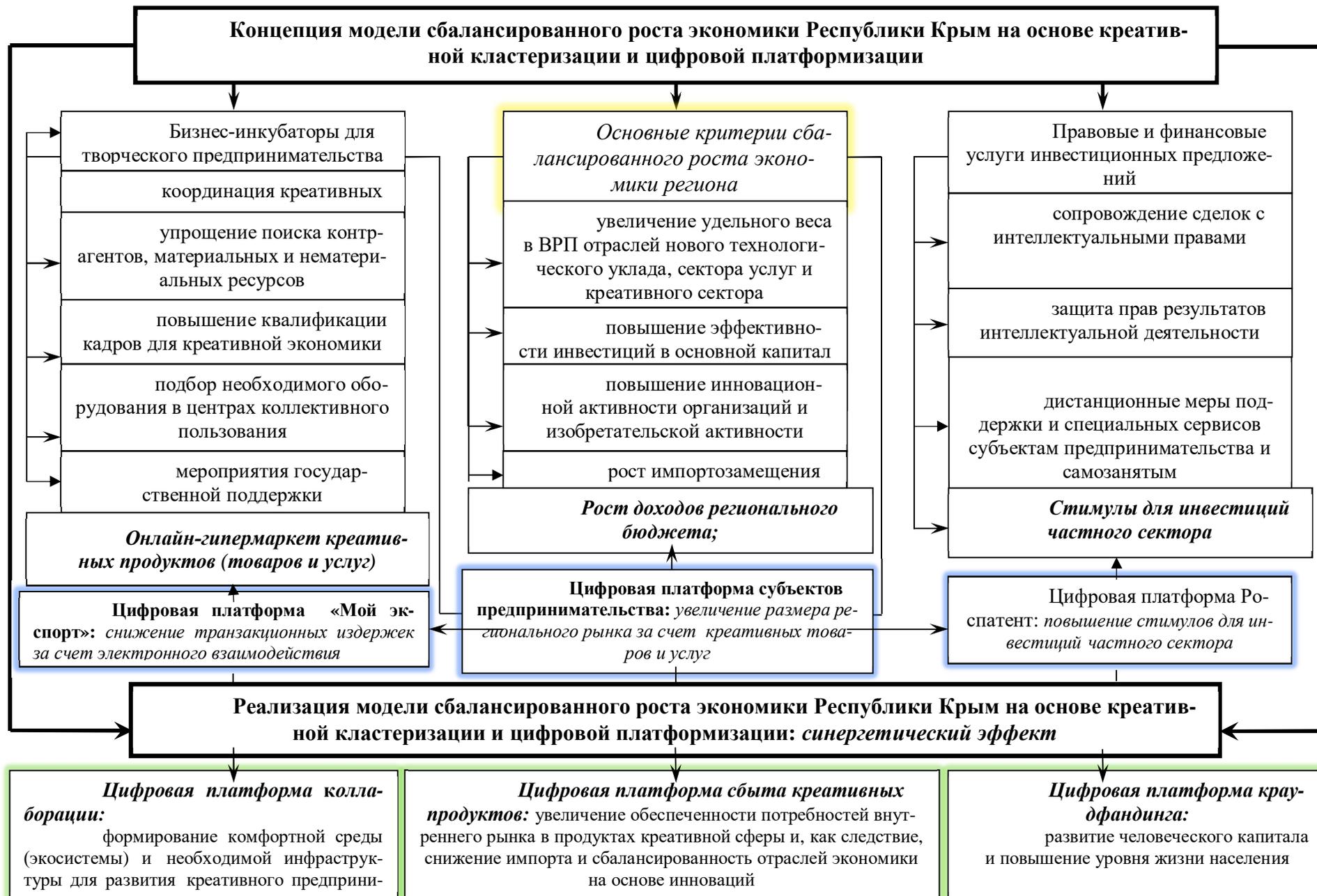


Рисунок 9 - Концепция реализации модели сбалансированного роста экономики Республики Крым на основе креативной кластеризации и цифровой платформизации

Выводы. На основе исследований авторского коллектива профессорско-преподавательского состава кафедры экономики предприятия, а именно, анализа функционирования отраслей и субъектов предпринимательской деятельности Республики Крым за период 2014–2021 г.г.; механизмов их хозяйствования, выявивших положительные и отрицательные тенденции, по базовой мировой методике проведено картирование отраслей экономики и субъектов предпринимательства региона, позволившее сформулировать следующую инновационную парадигму экономических механизмов хозяйствования региона: «В процессе трансформации к экономике знаний растет вклад в ВРП региона отраслей «новой» экономики и креативных индустрий: деятельности финансовой и страховой; деятельности профессиональной, научной и технической; деятельности гостиниц и предприятий общественного питания; предоставления прочих видов услуг, повышается инвестиционная привлекательность образования и деятельности в области информации и связи, базирующаяся на увеличении значимости вклада человеческого капитала в экономический рост. Таким образом, в экономике Крыма протекает становление креативного потенциала, что обуславливает необходимость формирования модели сбалансированного роста региона в экосистеме креативного пространственного развития».

На основе сформулированной инновационной парадигмы экономических механизмов хозяйствования региона разработана представленная Концепция реализации модели сбалансированного роста экономики Республики Крым на основе креативной кластеризации и цифровой платформизации.

Полученные исследования будут подробно изложены в итоговой монографии кафедры.

Литература

1. Республика Крым / Официальная статистика [Электронный ресурс] // Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю: офиц. сайт. – Режим доступа: <https://crimea.gks.ru/folder/27402> (дата обращения: 04.07.2022 г.).

2. Картирование отраслей промышленности [Электронный ресурс] // АНО «Институт проблем естественных монополий»: сайт. – Режим доступа: http://www.ipem.ru/research/cross_industry/industry_works/39.html (дата обращения: 06.07.2022 г.).

3. Гарет, Р.Т. и Уайт, С.К. Приобретение знаний посредством картирования процессов: факторы, влияющие на эффективность трудовой деятельности. Международный журнал управления производительностью и эффективностью, 2016. - Vol. 65 Выпуск: 3, с. 302-323.

4. Sousa, GWL, RL. Применение инженерного подхода предприятия к инженерным работам: акцент на моделировании бизнес-процессов. Журнал Engineering Management, 2002. - Vol. 14. - № 3, с. 15–24.

5. Бьяццо, С. Подходы к анализу бизнес-процессов: обзор. Журнал управления бизнес-процессами, 2000. - Vol. 6 Выпуск: 2, с. 99-112.

УДК 336.71

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Кирильчук С. П., д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия;

Сиваков М. А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Целью статьи явилось научное обоснование процесса формирования и оптимизации политики экономической безопасности банковских организаций в условиях цифровизации. На примере АО «ЧБРР» проведен анализ основных показателей его деятельности, рассмотрена система безопасности банка, предложены направления внедрения цифровых технологий, направленных на повышение финансовой устойчивости банка в динамичных условиях цифровой среды.

Ключевые слова: банковские организации, АО «ЧБРР», экономическая безопасность, политика безопасности, цифровизация, блокчейн, биометрия.

Деятельность организаций банковского сектора всегда сопровождается значительным количеством угроз и рисков, что требует формирования механизмов их защиты на макро-, мезо- и микроуровне. Поскольку существенно повлиять на такие механизмы макро- и мезоуровня отдельным субъектам рынка финансовых услуг достаточно сложно, необходимо формировать их в рамках системы экономической безопасности микроуровня. Исходя из этого, особое значение для конкретных банковских учреждений приобретает эффективная система экономической безопасности с действенными механизмами, обеспечивающими непосредственное функционирование такой системы.

Вопросы формирования политики экономической безопасности банков, в том числе в современных условиях цифровизации, исследуются достаточно широко, как в научных монографиях, так и в специализированных статьях периодической печати. В числе публикаций последних лет можно выделить работы В. А. Гамзы, И. Б. Ткачук и И. М. Жилкина [2], В. О. Одинцова [3], Е. Э. Турутиной [4], А. С. Усова [5], Е. Г. Черной [6] и целого ряда других авторов. Анализ их научных исследований не только подтверждает актуальность поиска решения проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности банковских организаций, но и свидетельствует о недостаточной проработке вопросов микроэкономического уровня.

С целью устранения данного пробела в исследовании вопросов формирования и оптимизации политики экономической безопасности банковских организаций в условиях цифровизации был проведен анализ деятельности и системы безопасности акционерного общества «Черноморский банк развития и реконструкции».

АО «ЧБРР» был создан в 1992 году в форме ООО «Коммерческий банк «Тарутино». В 1999 году банк был реорганизован в АКБ «ЧБРР», в 2014 году – в открытое акционерное общество «Черноморский банк развития и реконструкции», в 2017 году – в акционерное общество «Черноморский банк развития и реконструкции». В настоящее время АО «ЧБРР» входит в банковскую систему Российской Федерации, является региональным банком Республики Крым и действует в интересах своих акционеров и клиентов.

АО «ЧБРР» является универсальной кредитной организацией, деятельность которой направлена на оказание корпоративным и частным клиентам всего спектра банковских услуг. В 2020-2022 гг. банк продолжал активно развивать кредитование реального сектора экономики и физических лиц, расширяя продуктовый ряд и учитывая потребности клиентов. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «ЧБРР» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности АО «ЧБРР», тыс. руб.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения, 2022 г. к 2020 г.	
				+, -	%
Денежные средства	245419	353251	345936	+100517	+41,0
Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации	55111	97810	168402	+113291	+205,6
Обязательные резервы	10245	10363	4789	-5456	-53,3
Средства в кредитных организациях	11082	131	133	-10949	-98,8
Основные средства, активы в форме права пользования и нематериальные активы	214609	218201	209388	-5221	-2,4
Средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости	6492109	6675000	6379215	-112894	-1,7
Средства акционеров (участников)	195975	195975	195975	0	0,0
Резервный фонд	8076	12663	21947	+13871	+171,8

Источник: составлено авторами на основе [1]

Как свидетельствуют данные таблицы 1, за период 2020-2022 гг. АО «ЧБРР» увеличило объем одного из наиболее важных элементов активов банка – денежных средств – на 100,5 млн. руб. или 41,0 %. За этот же период объем средств АО «ЧБРР» в Центральном банке Российской Федерации возрос на 113,3 млн. руб., что составило 205,6 %.

Вместе с тем, за последние три года в АО «ЧБРР» снизился размер обязательных резервов (на 5,5 млн. руб.), средств в кредитных организациях (на 10,9 млн. руб.), основных средств и нематериальных активов (на 5,2 млн. руб.), средств клиентов (на 112,9 млн. руб.). С целью устранения возможных неблагоприятных последствий для экономической безопасности банка был увеличен его резервный фонд – с 8076 тыс. руб. в 2020 году до 21947 тыс. руб. в 2022 году. Уставный капитал АО «ЧБРР» на протяжении 2020-2022 гг. остался неизменным и составил 196,0 млн. руб.

В целом, негативные изменения в финансовом обеспечении АО «ЧБРР» вызваны общерегиональными факторами санкционного периода, нестабильной социально-политической ситуацией на полуострове и последствиями пандемии COVID-19. Вместе с тем, это дает банку и определенные конкурентные преимущества в отсутствии других банков федерального уровня в регионе.

Динамично появляющиеся новые вызовы и угрозы экономической безопасности АО «ЧБРР», в том числе вследствие цифровизации экономики, приводят к необходимости разработки новых направлений обеспечения устойчивой работы банка. Так как цифровизация, если рассматривать ее с точки зрения безопасности банка, по сути, представляет собой множество новейших форм хранения, использования и распространения абсолютно всей информации, в том числе составляющей банковскую тайну – АО «ЧБРР» должен обладать современными технологическими системами своевременного предотвращения, выявления, нейтрализации угроз и защиты данной информации. Этой цели соответствует стратегия предотвращения потенциальных угроз.

В условиях всеобщей цифровизации информационные технологии стали неотъемлемой частью жизни людей, а значит, и бизнеса. Информационные технологии составляют основу современных продуктов и услуг, от их надежного и бесперебойного функционирования, а также от доверия клиентов к ним зависит прибыльность, успешность, а в некоторых ситуациях и жизнеспособность банка. Одной из таких технологий является блокчейн.

Блокчейн (от англ. «blockchain») – это непрерывная последовательная цепочка блоков, выстроенная по определенным правилам и хранящаяся распределенно на множестве компьютеров. Каждый блок цепи хранит определенную информацию, временную метку и ссылку на предыдущий блок. Таким образом, можно сказать, что блокчейн – это распределенная база данных, которая хранит постоянно растущий список упорядоченных записей.

Одно из основных преимуществ использования блокчейна заключается в том, что он имеет гарантированную защиту продолжения штатной работы, даже если остался единственный узел, а все остальные перешли в автономный режим. Данная технология может обеспечить безопасность обмена данными между банками и клиентами без посредников, как в части проведения выплат по ценным бумагам, так и осуществления транзакций в рамках конвертации валюты.

Использование технологии блокчейн в АО «ЧБРР» позволит реализовать важнейшие цели по выстраиванию систем защиты информации и повышению эффективности банковской деятельности в целом, а также усовершенствовать основные принципы по защите информации в банке. Вместе с тем, вопрос внедрения блокчейна в банковскую архитектуру требует тщательной проработки, а также крупных финансовых ресурсов и значительных трудозатрат.

Экономическая безопасность АО «ЧБРР» (в отличие от большинства компаний) должна обеспечивать высокую надежность работы компьютерных систем даже в случае нештатных ситуаций, поскольку банк несет двойную ответственность: за свои счета и за счета своих клиентов. В настоящее время в АО «ЧБРР» практикуются различные методы обеспечения состояния защищенности данных о его деятельности и клиентских базах. Одним из современных направлений обеспечения экономической безопасности банка является использование

биометрической идентификации и аутентификации личности.

Анализ преимуществ и недостатков использования биометрических данных как инструмента обеспечения экономической безопасности АО «ЧБРР» позволяет преодолеть инертность в поведении реальных и потенциальных клиентов банков, что предполагает необходимость мер, направленных на повышение уровня компетентности населения. Это представляется возможным в рамках реализации соответствующих образовательных программ с участием государства и банков.

По оценкам отечественных и зарубежных теоретиков и практиков в сфере экономической безопасности банков, внедрение инноваций цифрового характера позволяет увеличить показатели устойчивости банка до 10,0 % (рисунок 1):

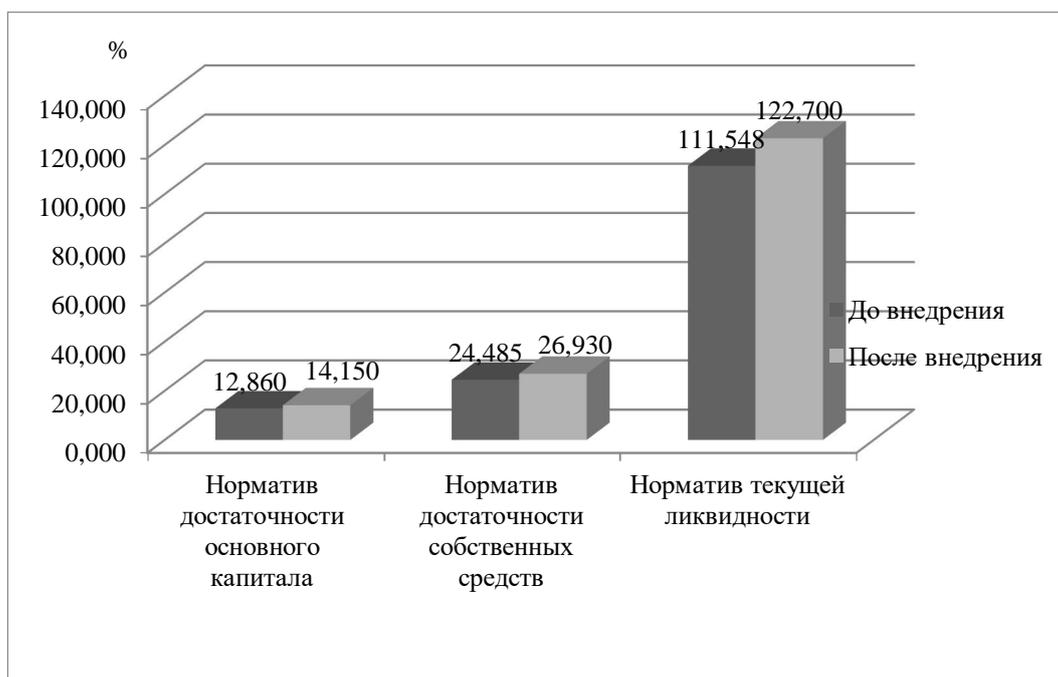


Рисунок 1 – Динамика прогнозных показателей экономической безопасности АО «ЧБРР» в результате внедрения инноваций

Источник: составлено авторами

Таким образом, можно утверждать, что динамичное развитие цифровых технологий принципиально меняет условия не только предоставления банковских услуг АО «ЧБРР», но и оптимизирует его систему и политику экономической безопасности.

Литература

1. АО «Черноморский банк развития и реконструкции»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.chbrg.crimea.com> (дата обращения: 18.03.2023).
2. Гамза, В. А. Безопасность банковской деятельности: учебник для ВУЗов [Текст] / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. – М.: Юрайт, 2023. – 455 с.
3. Одинцов, В. О. Блокчейн как инновационный метод обеспечения экономической и информационной безопасности коммерческого банка [Текст] / В. О. Одинцов // Modern Economy Success. – 2023. – № 1. – С. 275-278.
4. Турутина, Е. Э. Использование биометрических данных как инструмент управления информационной безопасностью банка [Текст] / Е. Э. Турутина // Ученые записки Казанского филиала «Российского государственного университета правосудия». – 2022. – Т. 18. – С. 405-412.
5. Усов, А. С. Возможности разных методологических подходов в оценке экономической безопасности коммерческого банка [Текст] / А. С. Усов // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2021. – Т. 20. – № 3. – С. 117-127.
6. Черная, Е. Г. Составляющие элементы обеспечения экономической безопасности коммерческого банка [Текст] / Е. Г. Черная, Е. В. Абрамов // Вестник ВИЭПП. – 2022. – № 1. – С. 90-94.

УДК 364.26

**СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ
ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ***Кирильчук С.П., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики предприятия;**Чесанова Л.П., аспирант**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Проанализированы глобальные факторы, обуславливающие развитие предпринимательства во всем мире. Сделан вывод, что социально-экономическая природа социального предпринимательства и его направленность на решение социальных и экономических проблем молодежи делает его важным фактором развития молодежи.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, бизнес, социальное развитие, социальный капитал, молодежь, безработица.

Социальное предпринимательство вызывает все больший интерес исследователей и бизнесменов всего мира, однако теоретическая база этого социально-экономического явления находится на стадии своего становления. Существующий объем исследований по социальному предпринимательству относительно скуден: известно ограниченное число эмпирических исследований, и, как правило, их охват весьма узок; теоретических разработок, исследующих специфическую природу, характеристики и структуру социального предпринимательства, также относительно немного [1]. Соответственно, сегодня мы проходим предпарадигмальный эпистемологический этап настраивания методологической оптики для изучения сути, содержания и тенденций развития социального предпринимательства. Определяя социальное предпринимательство, мы опираемся прежде всего на сущность бизнеса как такового, который может быть определен как процесс и состояние бытия, характеризующееся использованием людьми возможностей рынка для создания и роста новых коммерческих предприятий. Вместе с тем ключевым элементом, определяющим социальное предпринимательство, является интернациональность бизнес-инициатив на социальные изменения и создание в первую очередь социальной, а не коммерческой прибыли и ценности [2].

Каждый аспект социального предпринимательства характеризуется значительной вариативностью, что затрудняет формулировку определения его понятия. В настоящей статье под социальным предпринимательством мы понимаем бизнес-деятельность по производству товаров и услуг, осуществляемую в условиях рынка, имеющую в качестве приоритетной цели решение социальных проблем, а не максимизацию финансовой прибыли. Социальное предпринимательство характеризуется: наличием бизнес-идеи, экономической инициативы; нацеленностью на социальную пользу; типом управления, которое основано на широком участии тех лиц и граждан, чьи интересы затрагивает предприятие, и в котором полномочия по принятию решений не коррелируют с капиталовложениями; ограниченным распределением прибыли.

Концепция «государства всеобщего благосостояния», которая начала оформляться еще в конце XIX в. и сегодня является базисом социальной политики наиболее экономически развитых государств всего мира, в том числе России, подразумевает, что органы государственной власти и их решения в области перераспределительной политики играют ключевую роль в социальном развитии обществ. Сегодня государства испытывают колоссальное давление демографических процессов, а также финансовых кризисов, что приводит общества к необходимости пересмотра самой концепции «всеобщего благосостояния». Сегодня социальное и экономическое благо просто не может быть гарантированно обеспечено государствами всем группам населения, значительная и возрастающая доля которого не работает (дети, пенсионеры, больные) и оказывается на иждивении немногочисленного и уменьшающегося экономически активного кластера. Соответственно, многие государства переходят к политике «затягивания поясов», вынужденно сокращая социальные расходы. Благотворительные и другие некоммерческие организации, особенно зависящие от государственных грантов и субсидий, также не могут удовлетворить растущий спрос людей на социальные услуги. Бизнес во все времена мог быть и остается только партнером государства, поддерживающим его усилия по обеспечению

социального развития. Вместе с тем мы не можем не признать, что роль бизнеса в этой кооперации в последние годы существенно возросла.

В последние десятилетия мы наблюдаем взрывной рост количества и масштабов социальных бизнес-проектов, а также организаций, фондов, учебных программ, инвестиционных конкурсов, конференций и других механизмов поддержки социальных предпринимателей во всем мире, причем особое внимание уделяется именно молодежным социальным стартапам.

Безработица среди молодежи представляет собой одну из самых серьезных глобальных проблем. По последним оценкам, для удовлетворения растущей потребности молодежи в трудоустройстве в течение следующих 15 лет необходимо будет создать 600 млн рабочих мест. Для этой демографической группы поиск достойной высокооплачиваемой работы, особенно в развивающихся странах, — крайне сложная задача, поэтому, по некоторым оценкам, 96,8 % всех молодых работников в развивающихся странах заняты в неформальной экономике. Доля молодых людей, не имеющих работы, образования или профессиональной подготовки, оставалась неизменно высокой в течение последних 15 лет и сегодня составляет 30 % для молодых женщин и 13 % для молодых мужчин во всем мире. До тех пор, пока не будут устранены структурные барьеры, реализация мер по обеспечению занятости, ориентированных на молодежь, не приведет к существенным результатам [3; 4].

Вместе с тем при надлежащих условиях социальное предпринимательство может предложить молодежи возможности для устойчивого роста занятости. Поскольку социальное предпринимательство использует таланты и способности молодых людей, оно может способствовать канализированию их индивидуальных и организованных групповых усилий по осуществлению социальных перемен. Во многих исследованиях отмечается неравенство и дискриминация в доступе молодых людей не только к занятости и экономическим процессам, но и к политической власти.

В этом отношении социальное предпринимательство можно рассматривать как важный канал доступа молодежи к социально значимым решениям и действиям, к влиянию на социальные процессы и управлению ими. Таким образом, социальное предпринимательство представляет собой один из инструментов удовлетворения потребности молодежи в инклюзии, социальной и политической партиципации, самостоятельном участии в решении проблем развития всех уровней: от личностного роста до глобальных изменений. Итак, подводя итог, можно заключить, что сама социально-экономическая природа социального предпринимательства делает это направление деятельности крайне важным фактором и инструментом развития молодежи.

Литература

1. Bacq S., Hartog Ch., Hoogendoorn B. A quantitative comparison of social and commercial entrepreneurship: toward a more nuanced understanding of social entrepreneurship organizations in context // *Journal of Social Entrepreneurship*. 2018. Vol. 4. No. 1. P. 40—68.
2. Dees J. G. The meaning of social entrepreneurship // Duke — Fuqua CASE [Web] / The Fuqua School of Business. 1998. Reform. and rev. 30.05.2001. URL: https://centers.fuqua.duke.edu/case/knowledge_items/the-meaning-of-social-entrepreneurship/.
3. Job Creation and Local Economic Development 2018: Preparing for the Future of Work / OECD. Paris: OECD Publ., 2018. 272 p. <https://doi.org/10.1787/9789264305342-en>.
4. Keeley B. Human Capital: How What You Know Shapes Your Life. Paris: OECD Publ., 2007. 150 p. (OECD Insights). <https://doi.org/10.1787/9789264029095-en>.

УДК 65.01

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЯ*Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия;**Анастасенко Е.Г., магистрант**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. С течением времени могут измениться потребности, для удовлетворения которых разрабатывается бизнес-проект. Первоначальная модель может оказаться несостоятельной из-за различных факторов, например, из-за сдвига сроков начала проекта, пересмотра условий инвестирования, изменения потребностей, неточного планирования зависимостей между работами, временных оценок и ресурсных ограничений для работ, задержки в передаче рабочей документации или отсутствия необходимого оборудования у подрядчиков, непредвиденных технических затруднений или изменения внешних условий.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционный процесс; бизнес-проектирование; финансовая организация.

Принципы построения эффективной системы бизнес-проектирования применяется для эффективного управления инвестициями в рамках оперативного цикла бизнес-проекта фирмы, который требует проектирования, разработки и внедрения хорошо организованной системы инноваций, необходимой для достижения цели. Посредством этой связи фактическое использование ресурсов может сравниваться с плановыми работами, установленными на стадии планирования. Существует несколько основных принципов построения эффективной системы моделирования инновационно-инвестиционного бизнес-проектирования [1]:

- наличие конкретных планов инвестиций: планы должны быть содержательны, четко структурированы и фиксированы, с тем чтобы обеспечивать основу для инноваций;
- наличие информативной системы отчетности: отчеты должны отображать состояние проекта относительно исходных расчетов на основании единых подходов и критериев, результаты, представленные в отчетах, должны обсуждаться договорными сторонами;
- наличие эффективной системы анализа фактических показателей и тенденций: в результате анализа собранных данных руководство бизнес-проекта должно определить, соответствует ли текущая ситуация запланированной, а если нет, то рассчитать риски.

Двумя основными показателями для анализа инновационно-инвестиционного бизнес-проекта в банковской сфере являются время и стоимость. Для анализа тенденций в стоимостных и временных оценках работ проекта необходимо использовать специальные отчеты. Прогноз, например, может показать увеличение стоимости проекта или задержки по срокам.

В качестве регулирующего инструмента в развитых странах широко используется государственный инвестиционный заказ, значимость которого обусловлена ролью инвестиций в процессе регулирования промышленного развития, определяемой соотношением экономического и инвестиционного циклов [2].

Концепция моделирования инновационно-инвестиционного бизнес-проектирования в последние годы стала весьма популярна и в России, где регуляторами, не подвергающимися существенному риску ни одну из сторон, являются налоговая и амортизационная политика, налоговые льготы. Например, инновационно-инвестиционная политика правительства Республики Крым ориентирована на поощрение и либерализацию инвестиций в банковской индустрии экономики региона (финансирование, промышленное и потребительское кредитование, займы, микрозаймы, страхование, и др. сферы финансовой организации) [3].

Общая доля регулирующих и ограничительных мер инвестиционной политики в Республике Крым продолжала увеличиваться и возросла с 6 до 27% за 2010-2022 г.г. (рисунок 1).

Завершающим шагом процесса контроля инновационно-инвестиционного бизнес-проекта финансовой организации являются действия, предпринимаемые руководством и направленные на преодоление отклонений в ходе работ проекта. Эти действия могут быть направлены на исправление выявленных недостатков и преодоление негативных тенденций в рамках проекта. Т.е. важным является наличие эффективной системы реагирования.

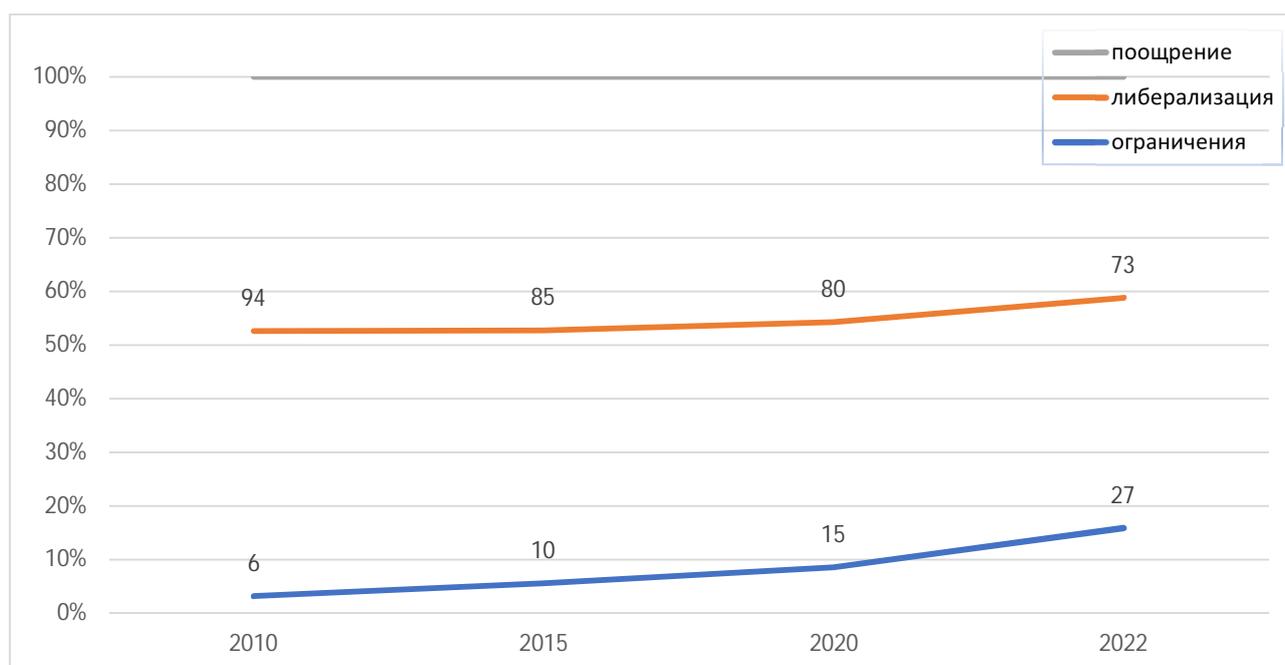


Рисунок 1 - Общая доля регулирующих и ограничительных мер инвестиционной политики в Республике Крым

Источник: составлено авторами на основе [3]

Подводя итоги, можно сделать вывод, что процессы моделирования инновационно-инвестиционного бизнес-проектирования для финансовой организации тесно взаимосвязаны и могут быть представлены для эффективности расчетов как один интегрированный процесс, состоящий из выбранных процессов.

Например, совместная реализация процессов ведения отчетности, контроля изменений содержания, контроля расписания и контроля затрат может быть представлена в виде трех-этапного процесса, а отслеживания фактического состояния работ, анализа результатов и измерения прогресса, и проведение корректирующих действий для достижения целей инновационно-инвестиционного бизнес-проекта в банковской сфере цепочкой моделирования следующих бизнес-процессов:

- отслеживание: сбор и документирование фактических данных; определение в официальных и неофициальных отчетах степени соответствия фактического выполнения запланированным показателям;
- анализ: оценка текущего состояния работ и сравнение достигнутых результатов с запланированными; определение причины и путей воздействия на отклонения от выполнения плана;
- корректировка: планирование и осуществление действий, направленных на выполнение работ в соответствии с планом, минимизацию неблагоприятных отклонений или получение преимуществ от возникновения благоприятных отклонений.

Таким образом, будут минимизированы риски в моделировании инновационно-инвестиционного бизнес-проектирования финансовой организации.

Литература

1. Mazzarol T. The influence of size, age and growth on innovation management. – URL: http://www.academia.edu/2881927/The_influence_of_size_age_and_growth_on_innovation_management_in_small_firms. – Дата обращения: 01.04.2023.
2. Utterback J., Abernathy W. A dynamic model of process and product innovation URL: https://scripts.mit.edu/~varun_ag/readinggroup/images/f/f6/. – Дата обращения: 01.04.2023.
3. Инвестиционный портал Республики Крым. – Режим доступа: <https://invest-in-crimea.ru/homepage> (дата обращения: 01.04.2023).

УДК 332.02

МЕТОД ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАДАЧ ПРОМЫШЛЕННОЙ ФИРМЫ

Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия;

Зевадинов Э.Э., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Графическое изображение задач помогает чётко продумать план достижения намеченного. Изобразив свои планы в виде графа, промышленная фирма видит, с какими проблемами он столкнется, и какие дополнительные ресурсы ему потребуются, чтобы достичь задуманного.

Ключевые слова: промышленная фирма; дерево целей; принципы построения; метод стратегического планирования.

В 1957 году американский учёный Рассел Линкольн Акофф предложил методику построения дерева целей, которая считается одной из наиболее эффективных для планирования задач фирмы. Этот метод включает в себя все общие принципы планирования [1]. Также по графу приблизительно оценивается срок достижения целей. При таком представлении решения проблемы становятся видны связи и зависимости одних задач от других [2].

Рассмотрим пример построения дерева целей для ООО «ГИП «Монолит», промышленной строительной фирмы, г. Симферополь. Его миссия: «Мы строим дома, в которых комфортно жить, и компанию, в которой комфортно работать» [3]. Исходя из данной миссии фирмы, представим цели фирмы в таблице и построим дерево целей (рисунок).

Таблица - Расшифровка целей ООО «ГИП «Монолит»

Номер цели	Наименование цели
1.1	Увеличение количества заказов
1.2	Снижение затрат
2.1	Повышение инвестиционной привлекательности
2.2	Расширение связей с потребителями
3.1	Участие в благотворительности
3.2	Соблюдение деловой этики
1.1.1	Обеспечение доверия заказчиков
1.1.2	Завоевание нового сектора недвижимости
1.2.1	Поиск новых поставщиков сырья
1.2.2	Усовершенствование технических средств
2.1.1	Увеличение доходности инвестиционного капитала
2.1.2	Повышение качества управления
2.2.1	Ведение клиентской базы
2.2.2	Участие в отраслевых выставках, конференциях, семинарах
3.1.1	Помощь детским организациям
3.1.2	Спонсорство
3.2.1	Обучение сотрудников деловой этики
3.2.2	Прием на работу сотрудников, отвечающих требованиям деловой этики

Источник: составлено авторами

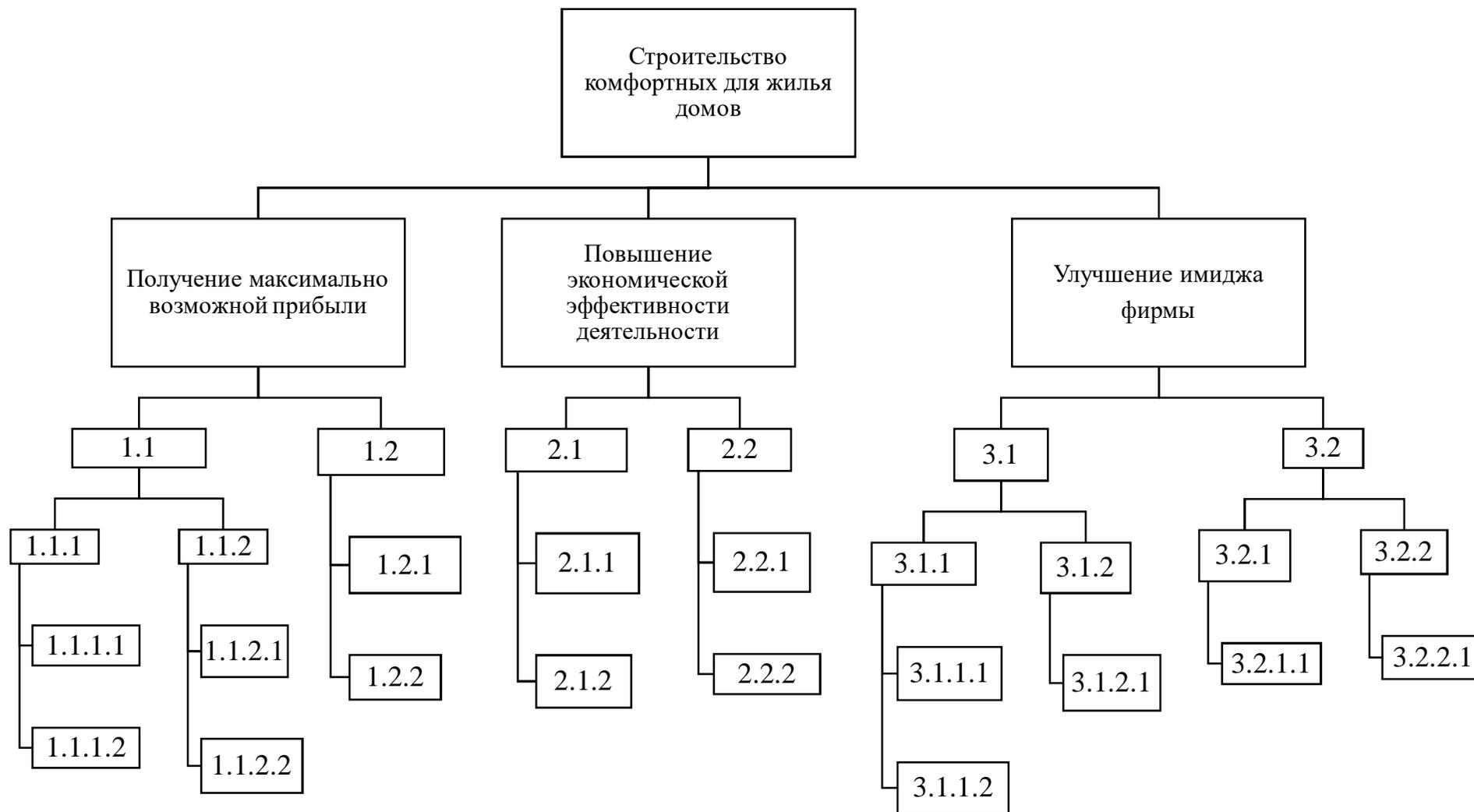


Рисунок - Дерево целей ООО «ГИП «Монолит»
Источник: составлено авторами

При построении дерева целей использованы некоторые принципы [1-3]:

1. Учет. Учтены потребности и ресурсы, поскольку наличие глобальной цели подразумевает, что есть проблема, т.е. нереализованная потребность. Из-за ее сложности цель не может быть достигнута сразу, поэтому она требует детализации. Задача не может быть выполнена из-за нехватки ресурсов. Построение схемы – в данном случае является хорошим способом проанализировать ситуацию.

2. Конкретизация. Чтобы инструмент работал, все задачи, даже мелкие, необходимо было сформулировать четко. Важно было заранее выбрать параметры, по которым определяется, степень решения задачи. Кроме того, необходимо было ограничить время на решение проблемы.

3. Декомпозиция. Декомпозиция целей – это разделение задачи на несколько этапов. Нет ограничения по количеству допустимых этапов. Цель развернута так, что прозрачно ясно, как ее достигнуть.

4. Дедукция. При построении дерева необходимо идти от общего к частному.

5. Проверка на совместимость. Все ветви-подцели ведут к решению глобальной проблемы. Если все подцели выполнены, а глобальная цель не достигнута, значит, дерево было бы составлено неправильно.

6. Соответствие оргструктуре фирмы. Когда инструмент используется фирмой, она должна составлять дерево с учетом своей организационной структуры. Все ветви-подцели должны быть распределены между отделами фирмы.

Исходя из построенного дерева целей, основные цели функционирования ООО «ГИП «Монолит» заключаются в повышении экономической эффективности деятельности, улучшении имиджа фирмы и получении максимально возможной прибыли. При этом, нами были выделены подцели, которые позволят достичь основные цели промышленного предприятия.

Таким образом, дерево целей является одним из эффективных методов стратегического планирования развития промышленной фирмы, поскольку позволяет определить основные направления, выделить и сформулировать задачи, которые необходимо выполнить для достижения поставленных целей.

Литература

1. Яппарова Г.Г. Роль дерева целей во внутрифирменном менеджменте / Г.Г. Яппарова // Проблемы экономики и менеджмента: Научный журнал на тему «Экономика и бизнес». – 2016. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-dereva-tseley-vo-vnutrifirmennom-menedzhmente>. – Дата обращения: 11.03.2023.

2. Challenges of strategic planning at a modern enterprises / E. V. Nalivaychenko, S. P. Kirilchuk, T. N. Skorobogatova, A. L. Cherniavaia, A.O. Kaminskaya // Ad Alta. – 2020. – Vol. 10, No. 1 S11. – P. 43-46. – EDN HARZIB. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44083341>. – Дата обращения: 11.03.2023.

3. ООО «ГИП «Монолит»: официальный сайт. – URL: <https://monolit.site/company/>. – Дата обращения: 12.03.2023.

УДК 338.24.01

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия;

Зеленская В.С., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Классификация факторов дает исследователю возможность более качественно и всестороннее оценить экономическое состояние предприятия, понять, какие аспекты оказывают наибольшее влияние, какие – наименьшее на результативность его экономического функционирования. Без глубокого изучения и использования знаний о действии всех этих факторов невозможно сделать выводы о результатах финансово-экономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: факторы; предприятие; экономическое состояние.

Ниже нами представлена таблица 1 обобщенных классификаций факторов управления экономическим состоянием субъекта хозяйствования.

Таблица 1 – Обобщенные классификации факторов управления экономическим состоянием субъекта хозяйствования

Авторы	Классификация	Пояснение	
Гурманидзе Т.У. [1]	Внешние и внутренние	Внешние факторы:	
		- факторы спроса;	
		- факторы конкуренции;	
		- факторы сбыта;	
		- факторы распределения ресурсов;	
		- факторы макроэкономического уровня.	
	Внутренние факторы:	- производственные факторы;	
		- организационные факторы;	
		- маркетинговые факторы.	
		Постоянные и переменные	Постоянные факторы – непрерывное воздействие
			Переменные факторы – периодическое воздействие
		Интенсивные и экстенсивные	Интенсивные факторы:
- внедрение нововведений;			
- повышение качества продукции;			
- оптимизация организации труда;			
- повышение производительности труда.			
Экстенсивные факторы:			
- увеличение объема производства;			
- увеличение количества рабочих.			
Батова Т.Н., Васюхин О.В.,	Финансовые и нефинансовые	Финансовые факторы: - положение предприятия на товарном рынке;	
Павлова Е.А. Сажнева Л.П. [2]		- возможность производить конкурентоспособную продукцию; - зависимость от внешних кредиторов; - наличие неплатежеспособных дебиторов.	
		Нефинансовые факторы: - внутривалютные, общеэкономические изменения в стране (регионе); - смена форм собственности.	
Шермет А.Д., Негашев В.Е. [3]	1. Выполнение экономического плана и увеличение собственного оборотного капитала. 2. Оборачиваемость оборотных средств. 3. Платежеспособность организации.		

Продолжение таблицы 1

Авторы	Классификация	Пояснение
Жулега И.А.[4]	Зависимые и независимые	Зависимые факторы:
		- структура имущества и капитала;
		- размеры прибыли;
		- себестоимость реализованной продукции;
		- эффективность использования имеющихся ресурсов;
		- платежеспособность.
		Независимые факторы:
	- ставка налога на прибыль;	
	- инфляция;	
	- таможенные пошлины.	
	Объективные и субъективные	Объективные факторы:
		- природные явления;
		- стихийные бедствия;
		- макроэкономические факторы.
Субъективные факторы:		
- успешное хозяйствование;		
- следование бизнес-плану;		
- грамотная организация производства		

Источник: составлено авторами

Исходя из обобщения вышеперечисленных делений факторов категории, мы считаем, что наиболее полным и целесообразным делением факторов, влияющих на экономическое состояние предприятия, является деление на внешние и внутренние, классификация Т.У. Турманидзе.

Знание классификации факторов помогает более качественно и всесторонне оценить экономическое состояние субъектов хозяйствования, понять, какие аспекты оказывают наибольшее влияние, какие – наименьшее на результативность его финансово-экономического функционирования. Это высказывание может быть подтверждено многими научными публикациями, в частности, о рыночных исследованиях функционирования компаний [5].

Без глубокого изучения и использования знаний о действии всех этих факторов невозможно сделать выводы о результатах финансово-экономической деятельности предприятия [6]. Это утверждение является перспективой дальнейших исследований авторов.

Литература

1. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ / Т.У.Турманидзе. — 2-ое изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 2022. — 287 с. — Режим доступа: <https://fenzin.org/book/677273>. (дата обращения: 19.02.2023).
2. Экономика промышленного предприятия /Т.Н. Батова, О.В. Васюхин и др. — СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. — 250 с. — Режим доступа: <https://institutiones.com/download/books/2192-ekonomika-promyshlennogo-predpriyatiya-batova.html>. (дата обращения: 19.02.2023).
3. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Нешагев. — Москва: Инфра-М, 2022. — 208 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=393558>. (дата обращения: 19.02.2023).
4. Жулега, И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И.А. Жулега. — СПб, 2006. — 235 с. — Режим доступа: https://afdanalyse.ru/ld/0/46_zhulega.pdf. (дата обращения: 19.02.2023).
5. Kirilchuk, S. Market Capitalization Research of Companies / S. Kirilchuk, E. Nalivaychenko, A. Kaminskaya // A. Beskopylny et al. (Eds.): XV International Scientific Conference “INTERAGROMASH 2022”. Lecture Notes in Networks and Systems, vol. 574. Cham: Springer, 2023. — Pp. 1485–1494. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-21432-5_158/ - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50302395>. (дата обращения: 03.03.2023).
6. Экономика предприятия : учебник для вузов / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей

редакцией С. П. Кирильчук. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 417 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07473-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/498932> (дата обращения: 03.03.2023).

УДК 658

ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кирильчук С.П., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия;

Зиотдинов Д.А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Инновационная деятельность – это процесс, который сопровождается постоянным поиском новаторских идей, созданием новаций и обновлением ранее существующих идей в рамках современного подхода.

Ключевые слова: внешняя бизнес-среда, внутренняя бизнес-среда, предприятие, инновации.

Инновационная деятельность – это ответственный вид деятельности, во время которого предприниматель принимает всю ответственность за востребованность новшества, а также несет ответственность не только в финансовом плане, но и в области экологии и социальной пригодности [1].

Данный вид деятельности предпринимателя по своей сути бесконечный, поскольку изменения происходят всегда, и во всех сферах функционирования компании.

Бизнес-среда – набор внутренних и внешних факторов, которые влияют на бизнес. Но в то же время, внешними факторами выступают практически бесконтрольные изменения извне предприятия и могут быть как положительными, так и отрицательными в рамках состояния современного предприятия. В то время, как внутренняя среда полностью подконтрольна и формируется самим предпринимателем, и по своей сути, несет субъективный характер.

Внешняя среда предпринимательства может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние, и выделяет факторы прямого и косвенного воздействия. Так, факторами прямого воздействия выступают:

¾ поставщики – которые определяют уровень и качество обеспеченности вашего предприятия товарами и услугами;

¾ потребители – те, кто будут приносить прибыль вашему предприятию, этот фактор оказывает наибольшее влияние, поскольку является основным источником дохода;

¾ конкуренция – это одно из основных направлений внешней среды, которому следует уделить особое внимание для того, чтобы предпринимательство имело смысл существования;

¾ регулирование хозяйственной деятельности со стороны государства [2].

Факторами косвенного воздействия, то есть теми, которые оказывают незначительное влияние, но все же требуют рассмотрения, являются:

¾ социальные – это состояние общества, его устои и возможности;

¾ культурные – совокупности ценностей и традиций общества;

¾ экономические – инфляция, уровень безработицы и процентные ставки;

¾ политические – стабильность политического состояния, его форму и внешняя политика;

¾ материально-технические – уровень развитости в технологическом плане и материальная база страны.

Факторами внутренней бизнес-среды, которые оказывают влияние на функционирование инновационной деятельности, выступают [3]:

¾ цели инновационного проекта;

¾ задачи, которые необходимо выполнить для достижения поставленной цели;

¾ технологии, которые будут применяться для реализации задач;

¾ персонал, который необходимо задействовать для реализации инновационного проекта;

¾ совокупность структурных подразделений и связей между ними.

Бизнес-среда является основной силой, воздействующей на инновационную деятельность. Данные внешние и внутренние факторы могут как провоцировать предприятие к совершенствованию, так и иметь сдерживающую силу. Безусловно для введения новаций на предприятии, следует особое внимание уделять внутренним факторам, так как они напрямую зависят от руководителей. Однако решающая роль инновационной деятельности все же остается за внешними факторами.

Рассмотрев внешнюю и внутреннюю бизнес-среду в рамках влияния на инновационное предприятие, можно сделать вывод, что анализ новации следует проводить тщательно, учитывая все факторы, поскольку экономическую эффективность инновации можно достичь исключительно путем соблюдения всех факторов как внешней, так и внутренней среды.

Литература

1. Карданов Н.М., Малый бизнес как элемент инновационной среды // Управление экономическими системами, - №7(31). - 2011. С. 1-14

2. Садыков В.М., Матяж Н.В. Бизнес-среда как среда формирования и инициирования экономической динамики предприятий// Международный экономический форум, Издательский дом «ИНЖЭК», 2005. – 244 с.

3. Внутренняя предпринимательская среда: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studref.com/433040/ekonomika/vnutrennyaya_predprinimatelskaya_sreda?ysclid=lg58uejhs2166093428 (Дата обращения: 06.04.2023)

УДК 65.01

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ ФИРМЫ В САНКЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия,

Май Э.А., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Уже на протяжении 9 лет российская экономика развивается в условиях санкций. В первую очередь их ввели страны ЕС, Северной Америки и Австралия. Целью санкций является принуждение правительства страны, на которую они наложены, сменить направления политики, обычно внешней. Кратко влияние санкций можно описать, как ограничение поступления в РФ части финансовых потоков и товаров, являющимися высокотехнологичными и/или готовыми к использованию, прошедшие обработку наукоёмким трудом.

Ключевые слова: инновации; российский бизнес; импортозамещение; экономика фирмы; ТНК.

Контратакой со стороны России было введение эмбарго на ввоз многих товаров из стран, принявших решение о введении санкций в отношении юридических или физических лиц РФ. С целью поддержания отечественных компаний была принята политика импортозамещения, благодаря которой российские предприятия получают государственную поддержку. В первую очередь, это относится к областям: сельское хозяйство, информационные технологии, машиностроение.

Мировые ТНК обеспечивают около 70% мировой торговли, в числе 100 крупнейших экономик мира – 52 ТНК. Эти факты говорят о том, что ТНК играют значительную роль в мировой экономике. Страна, чьи ТНК являются лидерами в своих сферах, оказывается в лидерах в экономике и даже политике, поскольку ТНК перестали быть просто коммерческими организациями.

Проблема исследования заключается в том, что с 2015 г. отношение в мире к любым российским организациям, в том числе ТНК, изменилось в худшую сторону под действием санкций. Поскольку крупнейшими организациями являются компании, добывающие и экспортирующие нефть и газ, Российская Федерация очень зависит от готовности зарубежных партнёров покупать топливо у российских ТНК и цен на эти товары. И первый, и второй факторы с

введением санкций уменьшились. Если в начале 2014 г. цена за баррель нефти находилась в районе 110 долларов, то в 2016 она достигла своего минимума – 27,94 доллара. В 2018 г. максимальное значение составило 79,63 доллара за баррель. Стоимость проданной нефти в 2014 г. составляла 153,89 млрд. долл, а в 2017 г. – 93,38 млрд. долл. Экспорт природного газа за тот же период снизился за 30%. Но ситуация изменилась в 2018 году и составила 129,08 млрд. долларов. Это находит отражение и в динамике ВВП, и как следствие, в уровне жизни населения. При этом и нефть, и газ демонстрируют положительную динамику по объёму [1].

Крупнейшими российскими ТНК являются: Газпром, Лукойл, Яндекс, Базэл, Евроцемент групп, Русал, Трубная металлургическая компания, Ингосстрах, Аэрофлот, Алроса. Две из них – Газпром и Алроса – являются монополистами в своих сферах: добыча и реализация газа и алмазов соответственно (таблица).

Таблица - Российские ТНК по величине зарубежных активов

Название компании	Основные виды деятельности	Зарубежные активы (млн. долл. США)
«Лукойл»	Добыча, переработка, сбыт нефти, газа, нефтепродуктов	28.038
«Газпром»	Добыча нефти и газа, сбыт газа, электроэнергетика	19.420
«Евраз»	Черная металлургия	10.363
«Северсталь»	Черная металлургия	9.907
«Мечел»	Черная металлургия, электроэнергетика	~ 5.100
«Норильский никель»	Цветная металлургия	~ 5.000
«Совкомфлот»	Морской транспорт	~ 4.745
АФК «Система»	Конгломерат с доминированием телекоммуникаций	~ 4.300
НЛМК	Черная металлургия	~ 4.000
«Вымпелком»	Телекоммуникации	3.756
«Ренова»	Конгломерат	~ 2.972
ТМК	Черная металлургия (трубная промышленность)	2.248
Интер РАО ЕЭС	Электроэнергетика	1.338
«Зарубежнефть»	Добыча и переработка нефти	~ 1.300
ОК «Русал»	Цветная металлургия	~ 1.100
«Атомэнергпром»	Добыча урановых руд, производство ядерных материалов	812
ДВМП (Fesco)	Морской и железнодорожный транспорт	712
«Полюс Золото»	Добыча золота	~ 500
ОМЗ	Энергомашиностроение	478
«Акрон»	Производство минеральных удобрений	440
Всего		106.529

Источник: составлено автором на основе [15]

В таблице представлены российские ТНК. Лукойл является крупнейшим не только по зарубежным активам, но и в целом по величине доходов в 2018 году. Отмечается, что наиболее

стабильными и в то же время перспективными являются компании топливно-энергетического комплекса. Например, Газпром имеет филиалы в 12 странах.

Исходя из объёма, занимаемого в структуре доходов РФ, ключевой задачей является восстановление доходов топливных компаний. Этого можно достичь путём повышения цен либо объёмов продаж. Первый сценарий более вероятен, поскольку динамика мировых цен на нефть положительна. Объём же нарастить непросто, потому что рынок не способен раздвигаться безгранично. Напротив, открываются новые виды топлива, не задействующие нефть и газ. Это, безусловно, свидетельствует о том, что зависимость от экспорта нефтегазовых продуктов – это уязвимое место экономики. Если же рассматривать каждую ТНК в отдельности, то, например, Аэрофлот, казалось бы, не страдает от цен на нефть. Объём авиаперевозок компании растёт с каждым годом, в том числе и международных. Но для Аэрофлота проблемами санкций являются: уменьшение поездок россиян в страны ЕС и США; снижение доходов населения, и как следствие, предпочтение более бюджетных авиалиний. Компания вынуждена искать оптимальное соотношение цены и количества проданных билетов, которое зависит от цены. Чистая прибыль компании в 2018 г. значительно снизилась, по разным оценкам падение составило от 50 до 90%.

Сотрудничество с активно и быстро развивающимися государствами и их ТНК может стать именно тем ресурсом, который позволит российским ТНК за счёт приобретения масштаба, опыта и поддержки соревноваться с западными компаниями.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – Дата обращения: 01.04.2023.
2. Слепцова, Е.В. Перспективы развития российских ТНК в условиях санкций [Электронный ресурс] / Е.В. Слепцова // Экономика и Бизнес. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-rossijskih-tnk-v-usloviyah-sanktsiy/viewer>.

УДК 65.01

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия;

Марченко И.О., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Волна санкций от зарубежных стран в отношении России стала источником серьезных изменений в различных секторах бизнеса. Международные компании ограничивают или полностью приостанавливают поставки сырья, товаров, ключевых запчастей для ремонта оборудования и поддержку программного обеспечения. Нарушены традиционные системы логистики перевозок, а некоторые из привычных путей заблокированы для российского транспорта. Компании вынуждены работать управлять своим бизнесом условиях новых реалий, практически полностью перестраивая созданные стратегии. На текущий момент, это приводит финансовым потерям и оттоку сотрудников. Актуальным является вопрос: насколько российский бизнес сможет стать независимым от зарубежных партнеров, путем реализации стратегий по восстановлению процессов с новыми инструментами.

Ключевые слова: инновационная политика; российский бизнес; импортозамещение; экономическая независимость.

С начала 2022 г. 120 международных компаний осуществили сделки по передаче своих российских дочерних компаний локальному управлению. Из которых 18% - дочерние компании из США, 15% – из Японии и др. Из компаний, сохранивших свою деятельность, большая часть приходится на Германию, – доля немецких компаний составила 12,4%.

Для международных компаний, основные активы которых приходятся на недружественные страны для России, можно выделить три основных стратегии:

1. Компания полностью покидает российский рынок, прекращает работу

представительств и филиалов, останавливает поставку сырья и товаров, а также расформирует штат российских сотрудников. Такими компаниями является французский концерн «Renault», «Coca-Cola», американская компания, управляющая сетью заведений общественного питания KFC и Pizza Hut «Yum! Brands».

2. Второй путь - международная компания вводит частичные ограничения – оптимизирует штат российских сотрудников, снижает объемов производства или сокращает разнообразие направление деятельности, ограничивает поставки товаров, техники, комплектующих деталей и т.д. Например, со стороны производителя мармелада «Haribo» были введены временные ограничения на поставку продукции, за счет сложностей в логистических звеньях и резким ростом цен на сырье, однако деятельность компании в России сохраняется. Японская компания «Toshiba» приостановила инвестиции в бизнес на территории России и прием заказов. Французская сеть спортивных магазинов «Декатлон» продолжает работу в России, сохранив штат более 2500 сотрудников.

3. Наиболее благоприятная стратегия с позиции сотрудников российских филиалов и клиентов компании – сохранение российской дочерней компании с продажей бизнеса российскому управлению или приостановка поставки продукции и материалов. К таким компаниям можно отнести: «Вкусно – и точка», «ОБИ», «Colgate - Palmolive», «Leroy Merlin» и др. За данной тенденцией последовало ряд проблем для российского предпринимательства и сотрудников международных компаний. Основными проблемами являются:

- нарушение в системе бизнес-процессов, связанных и ИТ-сектором;
- проблемы с поставками сырья и компонентов производства из зарубежных стран;
- потеря работ граждан, работавших в международных компаниях.

Нарушение в системе бизнес-процессов, связанных и ИТ-сектором. Отдельно можно выделить рынок программного обеспечения, т.к. сектор ИТ является значимым для разных сфер предпринимательской деятельности. Несмотря на активный рост рынка в марте 2022 г., к концу первого полугодия темпы прироста снизились до 20%, а оборот сектора ИТ в России составил 354 млрд руб. (рис.1).

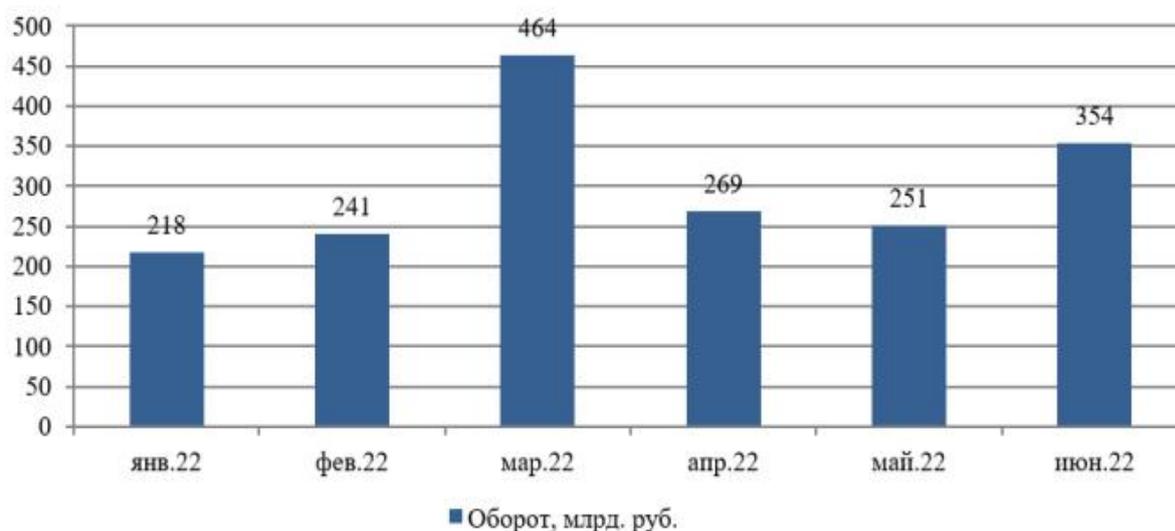


Рисунок 1 - Объем рынка ИТ-сектора России за 1 полугодие 2022 г., млрд. руб.

Источник: [1]

Вследствие принятых зарубежных мер и нарушения логистических цепочек, объем рынка программного обеспечения отражает негативную тенденцию. На это также повлияли зарубежные компании ИТ-сектора, приостановившие деятельность. Основной проблемой является уход производителей программного обеспечения, которому нет аналогов в России.

Для российских компаний актуальным вопросом являются операционные системы для компьютеров. Их необходимо будет переустанавливать после завершения лицензии на

традиционные операционные системы «Windows» и «Linux». Корпорация «Microsoft», доля в России которой занимает около 90% рынка IT-сектора, прекратила поддержку российских пользователей и своих продуктов на территории России, покупки новых версий операционных систем и обновления. Система программ «Microsoft», включающая такие дистрибутивы как MS Word, MS Excel, MS PowerPoint является фундаментальной основой работы с документами на мировом уровне.

Другим значимым вопросом является уход с российского рынка сетевого решения «Cisco». Компания «Cisco» владеет долей более в 50% на рынке сетевой инфраструктуры России, а оборудование производителя является незаменимым инструментом внутренних и внешних коммуникаций во многих российских компаниях. К перечню ИТ-компаний, остановивших свою деятельность в России, относятся также производитель процессоров и компьютерных комплектующих «Intel».

В федеральном бюджете на 2023 год зарезервировано 5 млрд рублей на субсидирование ставки для проектов импортозамещения и государственной поддержки компаний и предпринимателей. В процессе перехода на импортозамещающие программы и оборудования, могут быть выявлены следующие риски: - постепенный и поэтапный переход на использование российских программных обеспечений и оборудования может приостановить бизнес-процессы компании, которые могут привести к серьезным сбоям в работе и нарушению системы безопасности; - не все российские программные обеспечения и техника адаптированы под работу на крупных промышленных предприятиях, в достаточном объеме и по всей номенклатуре.

Проблемы с поставками сырья и компонентов производства из зарубежных стран. Европейское направление перевозок приоритетно для многих логистических компаний из России. Сырьё для Европейской промышленности, готовая продукция отправлялись в Европейские страны, в Россию же ехали импортные товары, развитие рынка оценивалось как интенсивное.

Утратив Европейские маршруты, перевозчики активно перестраиваются на новые рынки. Их перечень включает:

- дружественные страны СНГ;
- государства из Азии, в первую очередь – Китай.

Автомобильный транспорт является одним из самых значимых для транспортировки грузов в России: на его долю приходится более 60% поставок на протяжении двадцати лет.

Страны Европы исключают возможность доставить товары на автомобильном транспорте для многих товаров, но в большинстве случаев, водителям требуется сменить маршрут. В части воздушного транспорта также наблюдаются сложности. Контрагенты могут отправлять грузы самолетами через дружественные государства, такие как Казахстан, Армению, Узбекистан, но направления ограничены. Все имеющиеся ограничения повлияли на срок европейской доставки: с 10 дней срок увеличивается приблизительно до 30 дней. В логистических процессах следует склоняться к доставке через Китай – республика не прекращает тесное взаимодействие с Россией.

Для международных компаний, реализующих услуги или экспортирующие товары в другие страны, проблемой является риск текущего или прогнозируемого отказа иностранных контрагентов от сотрудничества. Иностранные санкции, а также российские ответные санкции влекут нарушение логистических цепочек и, как следствие, остановку работы предприятий, приостановку активных и отмену еще не начавшихся проектов, нарушение сроков исполнения обязательств или отказ от исполнения. В данном случае, есть следующие пути решения:

- необходимо предложить контрагенту перенести срок поставки или приостановить действие договора на приемлемый срок, с условием об отказе от начисления штрафов за период отсрочки или приостановления действия договора;
- предложить приобрести аналогичный товар на другом рынке, если товар иностранного происхождения;
- изменить цену товара в связи с невозможностью его прямого импорта в Россию.

Обобщить основные проблемы для компаний и пути их решений можно следующими заключениями:

- ограничение поставки зарубежного сырья – ввоз и продажу в страну товаров без разрешения их правообладателя (параллельный импорт). Ввозить без разрешения можно только товары определенных категорий и брендов из перечня, указанного в Приказе Министерства промышленности и торговли РФ от 19.04.2022 №1532. В нем больше 300 пунктов, в числе которых: любые бренды одежды и обуви, электроника от «Apple», «Samsung» и др., запчасти к автомобилям [2];

- нарушение привычных логистических связей – перестроится на новые рынки. Их перечень включает: дружественные страны СНГ и государства из Азии, в первую очередь – Китай.

Следующей серьезной проблемой для россиян является потеря рабочих мест граждан, работавших в международных компаниях. Отрасль международной предпринимательской деятельности, которая стала наиболее явным объектом масштабного сокращения сотрудников – пищевая промышленность (рис.2). Число работников в сфере составляет более 136 тыс. человек. Менее пострадали сферы автомобилестроения, ИТ-структуры и фармацевтика. Общий ущерб для трудового сектора страны составил потерю заработка для 59 тыс. россиян. Число работников в сфере составляет более 136 тыс. человек.

Общий ущерб для трудового сектора страны составил потерю заработка для 59 тыс. россиян. Около 14 тыс. сотрудников находится или находилось в отпуске без сохранения заработной платы. По прогнозам HR-специалистов, в дальнейшем возрастёт перспектива по профессиям программистов, в области инжиниринга, информационной безопасности и менеджмента, а также специалистов со знаниями азиатского, китайского и индийских рынков.

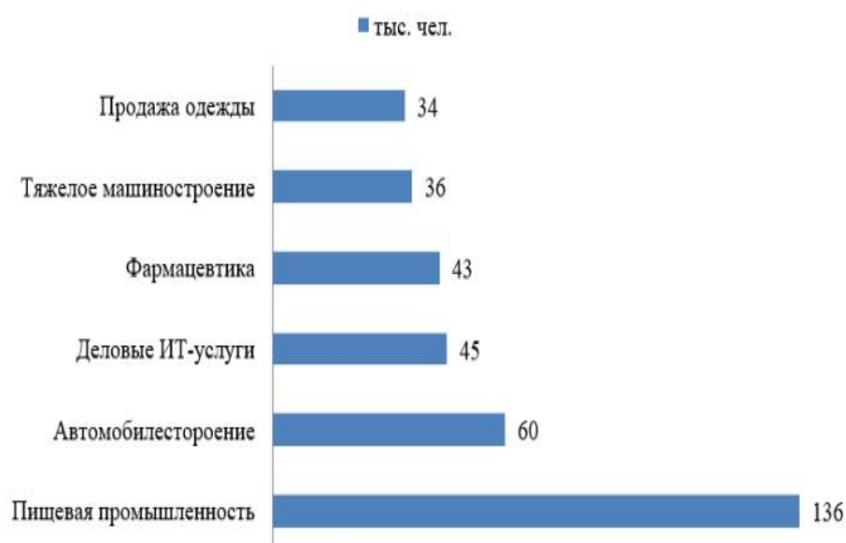


Рисунок 2 - Численность сотрудников компаний, приостановивших свою деятельность в России

Источник: [2]

Наибольшая интенсивность продолжения сокращений персонала наблюдается в секторе ИТ-компаний. В компании «Amazon» спрогнозировано сокращение в 2023 г. 18 тыс., а именно – 1,2% сотрудников, которое является крупнейшим в истории международной корпорации. Компания «Microsoft» объявило о сокращении 10 тыс. (менее 5% всей численности) сотрудников штата, включая российский персонал.

Таким образом, волна санкций 2022 г. перестроила привычные стандарты управления бизнеса для российских и международных компаний. Предпринимателям приходится искать новые пути перевозок товаров, перестраивать ИТ-структуру управления процессами в организациях, оптимизировать штат сотрудников и менять фокус на территориальный рынок.

Многие изменения могут стать рычагом к открытию новых и более рациональных источников формирования ведения предпринимательской деятельности и получению доходов. Благоприятным исходом для российского бизнеса может стать полная адаптация под

современные реалии, импортозамещение и экономическая независимость от зарубежных стран.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – Дата обращения: 01.04.2023.

2. Влияние санкций 2022 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-sanktsiy-2022-goda-na-upravlenie-biznes-protsessami-mezhdunarodnyh-kompaniy-na-rossiyskom-rynke>. – Дата обращения: 01.04.2023.

УДК 65.01

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РОССИЙСКИХ ТНК

*Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия,
Осипенко Ж.С., студент*

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Санкции, безусловно, оказывают давление на экономику России, но и способны стать толчком к инновационному развитию тех отраслей, в которых отечественные предприятия традиционно не стремились обогнать зарубежных конкурентов. При этом очень важно не просто искать новые рынки, а следовать тенденциям. Отсутствие или снижение конкуренции на протяжении, как минимум, 5 лет, можно использовать на пользу, построив новые научные лаборатории, установив более современные системы выращивания.

Ключевые слова: инновации; промышленные российские ТНК; экономико-политическая ситуация; приоритеты конкуренции.

В Таблице представлены крупнейшие зарубежные сделки российских ТНК за последние 5 лет.

Таблица - Крупнейшие зарубежные сделки российских ТНК за последние 5 лет

Российская компания	Приобретенная компания	Страна	Сектор	Доля рынка, %	Стоимость сделки, млн. долл.	Год
Алтимом	Turkcell	Турция	Телекоммуникации	13,2	3200	2013
Амтел	Vredestein	Нидерланды	Шины	100	289	2013
ЕвразХолдинг	Vitkovice Steel	Чехия	Черная металлургия /горнодобыча	100	287	2016
	Palini e Bartoli	Италия		75,1	678	2012
	Strategic Minerals Corporation	США		73	110	2015
	Highveld Steel	ЮАР		79	678	2017
	Oregon Steel Mills Inc	США		91	2088	2017
	IPSCO	Канада		100	4025	2008

Продолжение таблицы

Российская компания	Приобретенная компания	Страна	Сектор	Доля рынка, %	Стоимость сделки, млн. долл.	Год
Лукойл	Nelson Resources	Канада	Нефть и газ	100	2000	2015
	Teboil & Suomen Petrooli	Финляндия		100	270	2011
	Mobil	США		100	266	2014
	ISAB	Италия		49	2120	2017
МТС	Уздунорбита	Узбекистан	Телекоммуникации	74	121	2013

Источник: составлено автором на основе [1]

Именно на промышленных топливных компаниях, санкции, как нам кажется, сказываются пока что в большей степени негативно, потому что внутри страны Лукойл, Роснефть, Газпромнефть уже давно не имеют конкурентов и образовали монополию, находясь, по мнению некоторых россиян, в сговоре. За пределами страны российским топливными компаниями пришлось отказаться от некоторых проектов, например, Газпрому – от коллаборации с Shell по добыче сланцевой нефти. Предприятия же банковского, сельскохозяйственного, научно-информационного секторов напротив, имеют все предпосылки для развития за счет сложившейся экономико-политической ситуации.

Если раньше нельзя было терять времени, поскольку каждый месяц промедления стоил нескольких процентов доли рынка, то теперь этот ресурс доступен российским предприятиям. Еще одним фактором в пользу данной теории выступает то, что правительство РФ, безусловно, заинтересовано в успехе и положительном движении отечественных ТНК, поскольку для части населения, которая составляет основу электората, это будет означать, что курс внешней политики был выбран верно и страна развивается в собственном, отличном от западных канонных, направлении. Это значит, что, пользуясь влиянием России в Африке, на Ближнем Востоке, а также странах БРИКС, население которых по разным оценкам достигает 40% населения Земли, есть возможность развивать свой бизнес даже с учетом санкций. Периодом санкций нужно воспользоваться, чтобы в условиях сниженной конкуренции нарастить мощность, отточить механизмы менеджмента и систем производства и сбыта своих товаров или услуг. Во-первых, обозначенные нами рынки имеют достаточно большой потенциал в силу объема и начальной стадии развитости, а во-вторых, рано или поздно государства найдут общий язык, и снова будут доступны все направления экспорта и импорта. К этому моменту при правильном использовании времени и других ресурсов российские ТНК способны подойти с гораздо лучшими показателями и перспективами, чем сейчас. Очевидно, что рано или поздно весь мир перейдет на безтопливную энергию [2].

Таким образом, санкции можно и нужно использовать как возможность. Приоритетами для ТНК РФ должны стать укрепление и развитие отношений со странами, главы которых не принимали решения о введении санкций. Потенциал азиатских, южноамериканских и африканских экономик велик, о чем последнее время свидетельствует все большее количество экспертных мнений.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – Дата обращения: 19.04.2023.
2. Слепцова, Е.В. Перспективы развития российских ТНК в условиях санкций [Электронный ресурс] / Е.В. Слепцова // Экономика и Бизнес. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-rossiyskih-tnk-v-usloviyah-sanktsiy/viewer>. – Дата обращения: 19.04.2023.

УДК 65.01

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кирильчук С. П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия;

Салиджанова С.А., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Модель бизнес-процессов может быть создана для предприятия на основании методологии реинжиниринга и управления бизнес-процессами. Цель исследования – рассмотреть реализацию задач оптимизации бизнес-процессов на предприятии.

Ключевые слова: бизнес-процессы; управленческая бизнес-модель.

Исследование проведем на примере ООО «М-КОЛОРИТ». На предприятии используется функциональный подход к организации процессов по осуществлению финансово-хозяйственной деятельности, поэтому сначала необходимо пересмотреть подходы к организации ее управлением, для чего представить всю деятельность в виде бизнес-процессов. Затем необходимо создать управленческую бизнес-модель, которая будет отражать как отраслевые особенности, так и специфику осуществления деятельности ООО.

«Эта модель представляет из себя автоматизированную информационную систему. Для ее создания необходимо выбрать методы и инструментальные средства, которые основаны на структурном подходе, и на принципе функциональной декомпозиции, то есть на выделении элементов предметной области, их взаимосвязей, а также семантических отношений. Выбор технологии концептуального моделирования произведем путем сравнительного анализа трех наиболее известных нотаций концептуального моделирования информационной системы: SADT, ARIS, UML» [1, с. 8].

«Методология SADT — это комплекс методов, правил и процедур, которые предназначены для создания функциональной модели объекта некоторой предметной области. Функциональную структуру объекта показывает функциональная модель SADT» [1, с. 9].

«Методология ARIS представляет собой методологию, а также программный продукт, который предназначен для моделирования бизнес-процессов компаний. Она предполагает построение большого числа диаграмм, для описания динамики и статистики» [1, с. 9].

«Методология UML - представляет собой семейство графических нотаций, в основании которых лежит единая метамодель. Нотация UML помогает в описании и проектировании программных систем, в особенности систем, которые построены с применением объектно-ориентированных технологий» [1, с.10].

Сравнение выбранных методологий представлено в таблице.

Таблица – Сравнительный анализ методологий концептуальных подходов к моделированию бизнес-процессов

Критерий	SADT	ARIS	UML
Легкость в изучении и понимании	Легок в освоении	Очень сложный в освоении	Сложный в освоении
Возможность декомпозиции	Неограниченная	Неограниченная	Неограниченная
Подход к проектированию	Функциональный	Процессный	Объектно-ориентированный
Система хранения данных	Модели хранятся в файлах	Объектная база данных	Модели хранятся в файлах
Области применения	Бизнес-процессы, программное обеспечение	Бизнес-процессы	Бизнес-процессы, программное обеспечение

Источник: составлено автором по [1, с. 10]

Характеристики представленных моделей показывают, что для наших задач наиболее приемлемой является методология SADT: легка в понимании, удобна в создании моделей, а также имеет функциональный подход к проектированию.

«В настоящее время существует множество программных средств, поддерживающих функциональное моделирование в методологии SADT. Однако наиболее популярной, и легкой в понимании является AllFusion Process Modeler (BPwin). AllFusion Process Modeler представляет собой мощный инструмент моделирования, созданный фирмой Computer Associates Technologies, и который применяется для анализа, документирования и реорганизации сложных бизнес-процессов. Разработка модели бизнес-процессов «КАК ЕСТЬ» будет с использованием стандарта IDEF0 и нотация DFD» [2, с. 41].

Построение функциональной модели требует определение следующих функций или нотаций: управление; вход; выход; механизм. Нотация Управления включает рыночную информацию, регламент склада, стандарт качества, шаблон договора, а также Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Нотация Вход включает заказ клиента, план продаж. Нотация Выход включает отгрузку товара, совершение покупки, оформление отчетной документации. Нотация Механизм включает менеджера по продажам, производственный персонал, заведующего складом, телефон, персональный компьютер (ПК). Используя вышеперечисленные данные, построим функциональную модель. Контекстная модель для компании ООО «М-КОЛОРИТ» представлена на рисунке.

Из модели, представленной на рисунке видно, что процесс продажи товаров состоит из следующих процессов: анализ рынка, производство, контроль качества, хранение товаров и реализация. Рассмотрим подробнее перечисленные процессы.

Анализ показывает, что менеджер по продажам тратит значительное количество времени на поиск клиентов, используя для этого Excel-таблицы. Далее менеджер составляет список клиентов и осуществляет «холодные» звонки.

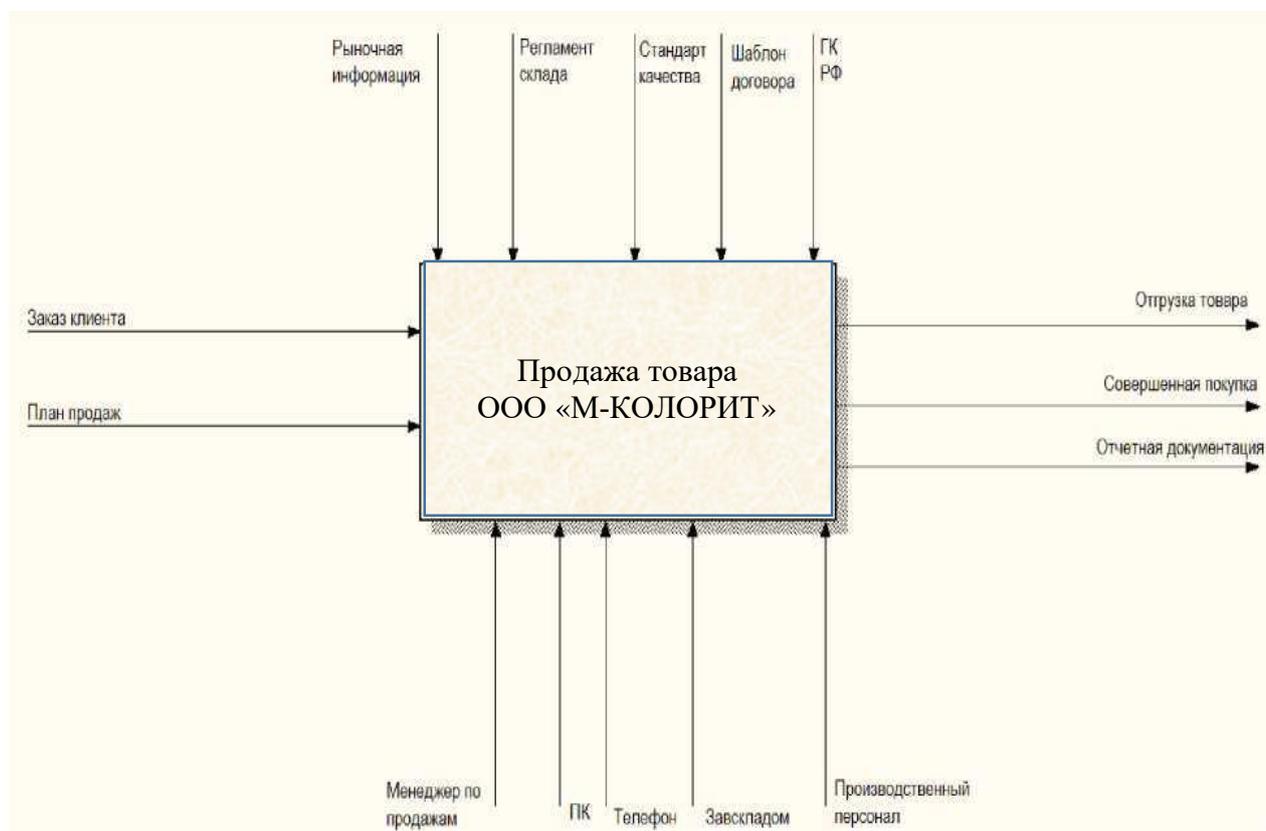


Рисунок 1- Контекстная диаграмма для предприятия ООО «М-КОЛОРИТ»

Источник: составлено автором по [2, с. 42]

При этом подписанные договоры хранятся только в бумажном виде, и возможна вероятность потери документов. Отсутствие единой базы клиентов и вышеуказанные недостатки значительно снижают эффективность работы менеджера. Для оптимизации бизнес-процессов предприятию ООО «М-КОЛОРИТ» предлагается внедрить CRM-систему, и автоматизировать бизнес-процесс по работе с клиентами. Для автоматизации бизнес-процессов путем внедрения CRM-системы рекомендуется применить метод IDEF0.

Выводы. Внедрение CRM-системы позволит проще осуществлять поиск клиентов, поскольку база данных клиентов с нужным критерием будет заложена к информационную систему. Следовательно, сократится объем работы как в процессе поиска, так и при составлении заявки и договора, поскольку имеется уже шаблон заявки (договора), который будет храниться в системе. Также появится единая база, включающая систематизированные справочники.

Литература

1. 1CCRM. Руководство пользователя Лиды. Получение и обработка [Электронный ресурс] : 1QCRM. URL: <https://www.1crm.by/products/crm/crm-prof/> – Дата доступа: 25.03.2023.
2. Моделирование бизнеса — IDEF, UML, ARIS [Электронный ресурс]: Business Analysis. URL: <https://analytics.infozone.pro/business-modeling-idef-uml- aris/> - Дата доступа: 25.03.2023.

УДК 657

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Курса Д.В., магистрант

*Научный руководитель Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье представлено понятие внутреннего контроля сбытовой деятельности на предприятии, рассмотрены цели, задачи и виды внутреннего контроля сбытовой деятельности на предприятии, изучены принципы формирования сбытовой политики хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: внутренний контроль, сбыт, ресурсы предприятия, сбытовая политика, организационная структура.

Для успешного функционирования предприятия, постоянного повышения его уровня рентабельности необходимо создавать отлаженный механизм управления, основным элементом которого является внутренний контроль. Внутренний контроль сбытовой деятельности разрабатывается при формировании сбытовой политики предприятия и направлен на аудит эффективного и рационального использования ресурсов, анализа реакции предприятия на изменчивость внутренних и внешних факторов в сфере сбыта.

Внутрихозяйственный контроль сбыта обеспечивает сохранность собственности, оказывает значительное влияние на определение и мобилизацию производственных резервов, способствует увеличению эффективности и качества работы, экономии, поиску причин и условий, из-за которых появляются потери, недостачи, совершаются хищения. Актуальность темы обоснована необходимостью рациональной организации внутреннего контроля сбыта для наиболее эффективного функционирования предприятия.

Целью данной работы является исследование внутреннего контроля сбытовой деятельности на предприятии. Для выполнения цели необходимо рассмотреть понятие внутреннего контроля сбытовой деятельности предприятия, его цели, задачи, виды, а также изучить принципы формирования сбытовой политики хозяйствующего субъекта.

В деятельности хозяйствующих субъектов особое значение уделяется снабжению, производству и реализации (сбыту) готовой продукции. Готовой продукцией являются товары, работы и услуги, являющиеся результатом завершенного производства, предлагаемые на рынке потребителям. Для работы предприятия в современных условиях необходимо постоянно реструктурировать сферу сбыта готовых изделий (услуг).

Внутренним контролем сбытовой деятельности называют систему элементов входа,

выхода и совокупности взаимосвязанных звеньев, включающих бытовую среду, центры ответственности, технику контроля (вычислительная техника и технологии), процедуры контроля и систему учета сбыта. Входом в систему является информационное обеспечение контроля, выходом – информация об объекте управления в результате контроля.

Система внутреннего контроля, или аудита, сбытовой деятельности является основой функционирования информационной системы управления. Данная система включает обработанную и интегрированную информацию, поступающую из внутренней и внешней среды предприятия и необходимую для принятия решений при управлении сбытом.

Основная цель аудита в сбытовой сфере хозяйствующего субъекта состоит в сохранении и эффективном использовании ресурсов и потенциала предприятия, своевременной адаптации к изменениям внутренней и внешней среды, а также обеспечении устойчивости функционирования и развитии в условиях конкуренции. Благодаря системе внутреннего контроля предприятие может свести к минимуму риски в сбытовой сфере. К риску в сбытовой деятельности можно отнести возможности возникновения неблагоприятных событий, связанных с хищениями, порчей ценностей, потерей доли рынка, недополучением доходов.

Обеспечение достижения целей возможно при реализации задач, стоящих перед предприятием и выражающихся в достижении показателей эффективности управления сбытовой деятельности организации [1, с. 344]. К таким показателям относятся следующие:

1. Соответствие фактического сбыта запланированному и принятому в стратегии предприятия, соответствующему целевым установкам и ориентирам.

2. Устойчивость предприятия с точки зрения финансово-экономических, рыночных и правовых отношений.

3. Состояние и объемы внеоборотных и оборотных активов, ресурсного потенциала, сохранность систематизированных данных. Контроль ресурсов включает контроль, ориентированный на рациональность мероприятий по обеспечению безопасности ресурсов (защита от воровства, потерь при стихийных бедствиях, перебоев в энергоснабжении) и контроль обоснованности финансово-хозяйственных операций, платежеспособности, добросовестности контрагентов, качество работы менеджеров).

4. Полнота и точность первичной документации, качество первичной информации для принятия управленческих решений по вопросам сбыта.

5. Отсутствие ошибок при регистрации и обработке операций финансово-хозяйственной деятельности, т.е. арифметическая точность, наличие и полнота данных, представление, раскрытие отчетных данных.

6. Экономное, рациональное, обоснованное использование ресурсов предприятия.

7. Соблюдение персоналом требований, правил, процедур администрации – должностных инструкций, правил поведения, приказов учетной политики, планов организации труда и др. [3, с. 14].

Различают такие виды контроля, как:

- контроль по окончании планируемого периода, в ходе которого необходимо сравнить фактический и запланированный результаты. Стоит отметить, что на этом этапе возможно лишь констатировать результат, а менять что-либо уже поздно;

- периодический контроль, осуществляемый в течение планового периода, в ходе которого определяются нормы и стандарты сбыта. При их соблюдении нет необходимости предпринимать какие-то действия, а если замечено их несоблюдение, то следует разработать план по корректировке действий [5, с. 442].

Контроль сбытовой деятельности на предприятии делится на два направления:

1. Контроль за работой менеджеров по сбыту.

2. Контроль планов производства и реализации продукции.

Контроль функционирования менеджеров в сфере сбыта осуществляется на основе анализа субъективных и объективных показателей.

Объективные показатели помогают в комплексе проанализировать продажи и затраты.

Они включают показатели результатов, затрат и различного рода коэффициентов, рассчитываемых как соотношение полученных результатов и издержек производства. По объективным показателям можно оценить работу торгового персонала с количественной точки зрения. Такой вид оценки наглядно показывает результаты каждого работника.

Показатели результативности подразделяются на две категории: работа с заказами и работа с клиентами. Объективные показатели результативности продавцов основывается не на результатах деятельности, а на расходах по выполнению определенных видов деятельности. Они являются диагностическими, поскольку показывают причины невыполнения норм сбыта или падение интенсивности труда

К основным показателям затрат относятся затраты, связанные с коммерческими визитами, использованием рабочего времени и прочими видами деятельности [2, с. 189].

Важнейшим источником поступления информации для обеспечения внутреннего контроля сбыта на предприятии является система процедур по определению, сбору, измерению, регистрации, обработке информации о результатах осуществления сбытовой политики при рассмотрении различных сегментов деятельности.

Изменения в проведении внутреннего контроля сбыта на начальном этапе включают:

- разработку стандартов сбытовой деятельности и оформление соответствующей внутренней документации на основе анализа правильности целей и задач, изменчивых внутренних и внешних условий;

- анализ организационной структуры, сопоставление имеющихся отделов (сбыта, маркетинга, коммерции) с требованиями и необходимостью в их преобразовании в условиях изменчивости условий хозяйствования. На предприятии в рамках сбытовой политики осуществляется корректировка структуры для ее соответствия принципам эффективного функционирования внутреннего контроля с целью снижения риска в принятии ошибочных решений руководителей и персонала, ответственного за сбыт (при планировании объема продаж, ассортимента), а также с целью ликвидации злоупотреблений (сговор работников отделов сбыта и заказчиков, подделка отчетов об отгрузке продукции);

- создание нормативно-правовой документации (положений, должностных инструкций), регламентирующих сбыт предприятий в условиях рынка;

- разработку процедур контроля сбыта готовой продукции для соответствия системы внутреннего контроля требованиям регламентации [4, с. 142].

Рассмотрим систему сбытового контроля и особенности сбыта на примере магазина автозапчастей "ARS Service", который расположен по адресу: Республика Крым, г. Симферополь, ул. Крымской правды, 12. Магазин занимается реализацией запчастей для отечественных автомобилей.

Со стороны практического маркетинга роль сбытового подразделения автомагазина имеет большое значение. Подразделение сбыта на предприятии возглавляет главный маркетолог, которому подчиняются маркетолог по сбыту и маркетолог по маркетинговым исследованиям и рекламе. В целом главный маркетолог регулирует работу отдела (подчиненных), подводит итог собранным данным, напрямую информирует директора предприятия об изменениях, готовит и согласовывает с директором тактику и стратегию по продвижению на рынок товаров, реализуемых предприятием. Маркетолог по сбыту определяет приоритетные и наиболее выгодные рынки сбыта, методы продаж и позиционирование продукции, а маркетолог по маркетинговым исследованиям и рекламе создает маркетинговые исследования по внешнему рынку, исследует конкурентов, их товары, рассчитывает стоимость рекламы.

На предприятии наиболее активно осуществляется тактическое планирование. В первую очередь, необходимо рассматривать непосредственно стоящие задачи перед маркетологами, исходя из того, что главным критерием эффективности их работы является степень удовлетворения заказов потребителей. Динамика реализации автомобильных запчастей непосредственно связана с работой отдела маркетинга. Для совершенствования отношений, повышения оперативности принятия решений по вопросам сбыта предприятие организует оперативный учет причин отказа потребителей от заключения договоров. Для этого каждый сотрудник,

осуществляющий проведение переговоров с потребителями, непосредственно обратившимися в службу сбыта, должен вести компьютерный учет всех обращений потенциальных потребителей.

Цель организации такого учета состоит не столько в том, чтобы создать базу данных потенциальных потребителей, сколько в выявлении конкретных причин. Данные группируются по причинам отказа от приобретения продукции (по таким категориям, как: цена, форма, порядок оплаты, отсутствие скидок), обобщается в форме документа "О причинах отказа потребителей по приобретению продукции" и передается руководству предприятия. Внедрение такой формы периодической отчетности позволяет предприятию повысить оперативность принятия решений по вопросам сбыта.

Таким образом, внутренний контроль сбытовой деятельности имеет большое значения для успешного функционирования на предприятии в современных условиях. Он позволяет анализировать информацию по сохранности и эффективности использования ресурсов и определять потенциал предприятия. Правила и принципы внутреннего контроля регламентируются в соответствующей документации и разрабатываются в рамках формирования сбытовой политики предприятия.

Литература

1. Баркан Д.И. Управление сбытом / Д.И. Баркан. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2019. - С. 344
2. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисловия Ф.А. Крутиков. - М.: Экономика, 2019. - С. 189
3. Бурцев В.В. Контроль и совершенствование управления сбытом в коммерческой организации / В.В. Бурцев // Экономический анализ: теория и практика. - 2020. - № 6. - С. 14
4. Кононов М.В. Управление сбытом в системе управления деятельностью предприятия / М.В. Кононов. - СПб.: СПбГИЭУ, 2019- С. 142
5. Соколов Б. Н. Системы внутреннего контроля (организация, методика, практика). / Б. Н. Соколов, В. В. Рукин. — Москва: Экономика, 2020. — С. 442.
6. Флемина, А. А. Прогнозирование выручки торговых предприятий / А. А. Флемина, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 408-410.

УДК 338.33

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Курса Д.В., магистрант

*Научный руководитель Наливайченко Е.В., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье исследована сущность ассортимента предприятия, содержание основных видов и типов ассортимента. Выделены основные факторы, которые определяют ассортимент на предприятии, необходимость его расширения и разделения его товарной номенклатуры.

Ключевые слова: ассортимент предприятия, номенклатура, товарная политика.

На сегодняшний день в российской рыночной экономике по статистике отмечено многократное увеличение ассортимента различных товаров и услуг. Допущение ошибок в процессе выбора товара, невнимательное отношение к изучению его основных характеристик и свойств, правил транспортировки и условий хранения, оценки качества приводит к значительным процентам и убытку на предприятии.

Целью статьи является изучение сущности и видов ассортимента предприятия. Достижение цели определило решение задач, включающих определение понятий «ассортимент» и «номенклатура, определение типов и видов ассортимента продукции на предприятии.

Разработка и последовательность товарной политики на предприятии является одним из

основных критериев оценки его рыночного успеха. Изучение рынка и перспектив его развития дает предприятию качественную информацию для решения вопросов по формированию ассортимента, его управляемости и возможности совершенствования.

Ассортиментом называют набор товаров и услуг, которые на рынке предлагает предприятие-изготовитель [2, с. 22].

Наиболее полное определение товарного ассортимента, или номенклатуры, звучит как совокупность всех изделий, которые выпускает предприятие. Данная совокупность состоит из различных видов товаров, разделенных на ассортиментные группы с ценой, качеством и уникальными особенностями. Выделяют широкий ассортимент и глубокий ассортимент, рассмотрим рисунок 1.

Номенклатурой, или попросту перечень имен, является перечень позиций продукции, которую производит предприятие [4, с. 120]. Ассортиментом при этом называют подбор предметов и совокупность их наименований по тому или иному признаку.

В таблице 1 рассмотрим виды ассортимента.

Следует выделять основные факторы, которые определяют ассортимент на предприятии, необходимость его расширения и разделения его товарной номенклатуры.

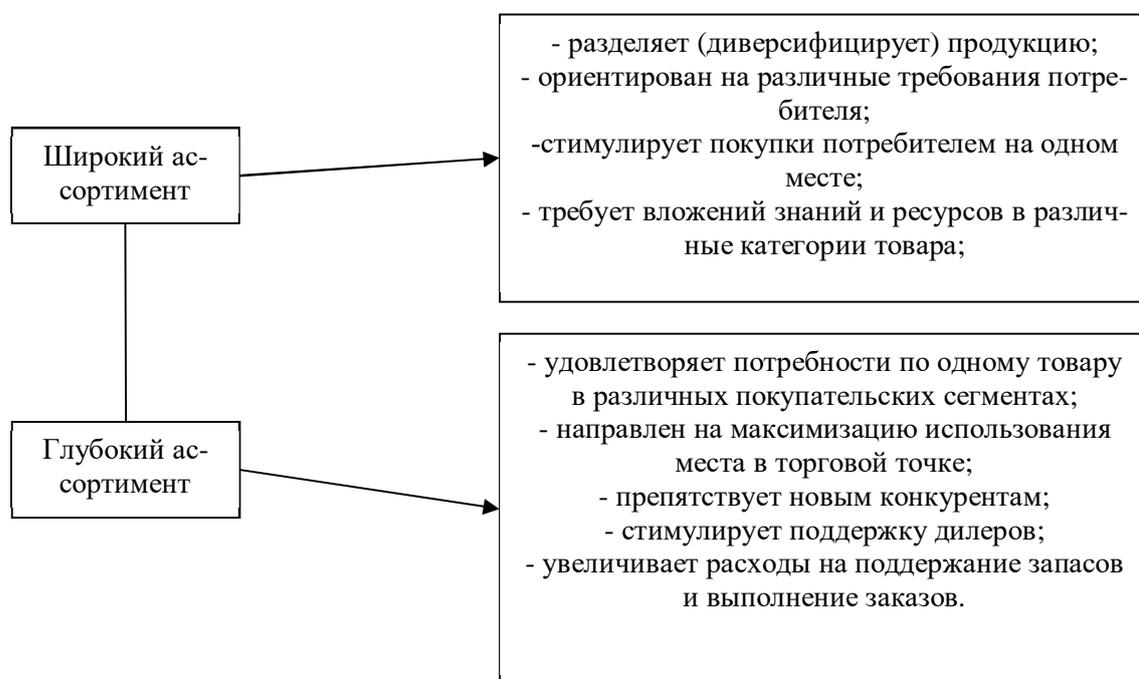


Рисунок 1 – Типы ассортимента

Источник: составлено автором по материалам [5, с. 165].

Таблица 1 – Виды ассортимента

Вид ассортимента	Описание
Групповой ассортимент	Вид ассортимента, показывающий список укрупненных групп товара, который составляет номенклатуру товаров. Пример: гастрономические и бакалейные продукты (продовольственный магазин), летний и зимний инвентарь (спортивный магазин).
Видовой ассортимент	Вид ассортимента, отражающий виды в группе товаров ряда. Пример: молочные продукты (кефир, молоко, сливки, творог), мужская обувь (босоножки, туфли, сапоги, ботинки).
Внутривидовой ассортимент	Вид ассортимента, представляющий разделение вида на части, разновидности продукции. Пример: виды творога по степени жирности, разный фасон обуви, различные ткани по расцветкам.

Источник: составлено автором по материалам [3, с. 27]:

Так, к основным факторам относятся [1, с. 37]:

- изменения ассортимента предприятий-конкурентов;
- развитие НИОКТ в отрасли предприятия;
- изменения спроса;
- предпочтения покупателей к покупке большего числа позиций одного предприятия;
- возможность и рациональность продажи нескольких видов продукции в сети сбыта;
- актуальность специальных заказов и индивидуального изготовления продукции по заданным свойствам и характеристикам;
- снижение величины незагруженных и неиспользуемых мощностей путем направления их для производства дополнительных товарных позиций;
- использование побочных продуктов для создания новых и повышения эффективности предприятия.

Таким образом, грамотно подобранный ассортимент предприятия, составляющий ассортиментную политику предприятия, влияет на успешность коммерческой деятельности предприятия в целом. Хорошо продуманный ассортимент продукции на предприятии дает возможность оптимизировать обновление ассортимента продукции, а также является указателем для руководства при определении направленности действий, способных скорректировать сложившуюся ситуацию на предприятии.

Литература

1. Варламов, А. С. Совершенствование управления ассортиментом на современных предприятиях / А. С. Варламов // Экономика и менеджмент. – 2019. – № 2. – С. 37-38.
2. Губернаторов, А. М. Оптимизация ассортиментной политики в многопродуктовых производствах / А. М. Губернаторов // Наука и экономика. – 2019. – № 1. – С. 22-26.
3. Сидоров, П. А. Формирования ассортиментной политики / П. А. Сидоров // Интернет-журнал Науковедение. – 2019. – Т. 8. – № 4 (35). – С. 27.
4. Синицина, М. А. Ассортимент. Планирование ассортимента в современных условиях / М. А. Синицина // Актуальные проблемы экономики в современных условиях / Сборник научных статей преподавателей кафедры Экономики и финансового права Филиала РГСУ в г. Люберцы. – Москва, 2019. – С. 120-128.
5. Юрова, Н. А. Инструменты и методы управления ассортиментом товаров в ритейле / Н. А. Юрова // Вестник сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2018. – №1. – С. 165-170.

УДК 33

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ВИДЫ ПРИМЕНЯЕМЫХ СТРАТЕГИЙ

Курса Д.В., магистрант

Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье представлено изучение сущности, задач и описание основных стратегий ассортиментной политики предприятия. Тема публикации является актуальной, так как ассортиментная политика является основной составляющей производственной, маркетинговой и экономической сфер предприятия.

Ключевые слова: ассортиментная политика, планирование, конкурентная борьба, стратегия.

Ключевым направлением в работе предприятия является разработка его ассортиментной политики. Невнимательное отношение к данному вопросу и игнорирование ее разработки может привести к скоплению товаров и уменьшению рентабельности. С целью предотвращения финансовых потерь предприятия и недопущения убытков формируют ассортиментную политику.

Целью публикации является определение сущности и изучение стратегий ассортиментной политики. Достижение цели определило решение задач, включающих изучение сущности

ассортиментной политики предприятия, ее целей и задач, рассмотрение влияния маркетинга основных направлений и стратегий ассортиментной политики.

Ассортиментной политикой на предприятии называют процесс и результат сбора целей и задач, а также экономического потенциала предприятия при формировании ассортимента. Основой политики выступает продажа продукции и планирование деятельности предприятия в данном направлении с целью достижения финансового успеха при реализации товаров на рынке.

На основе целей происходит формирование задач, с последующим их выполнением (рисунки 1 и 2).

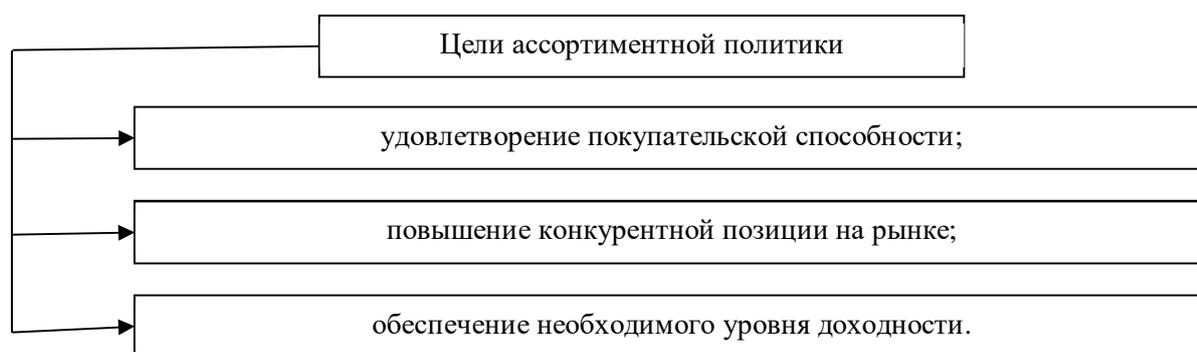


Рисунок 1 – Задачи ассортиментной политики предприятия
Источник: составлено автором по материалам [1, с. 85]

Рассмотрим на рисунке 2 задачи ассортиментной политики предприятия.

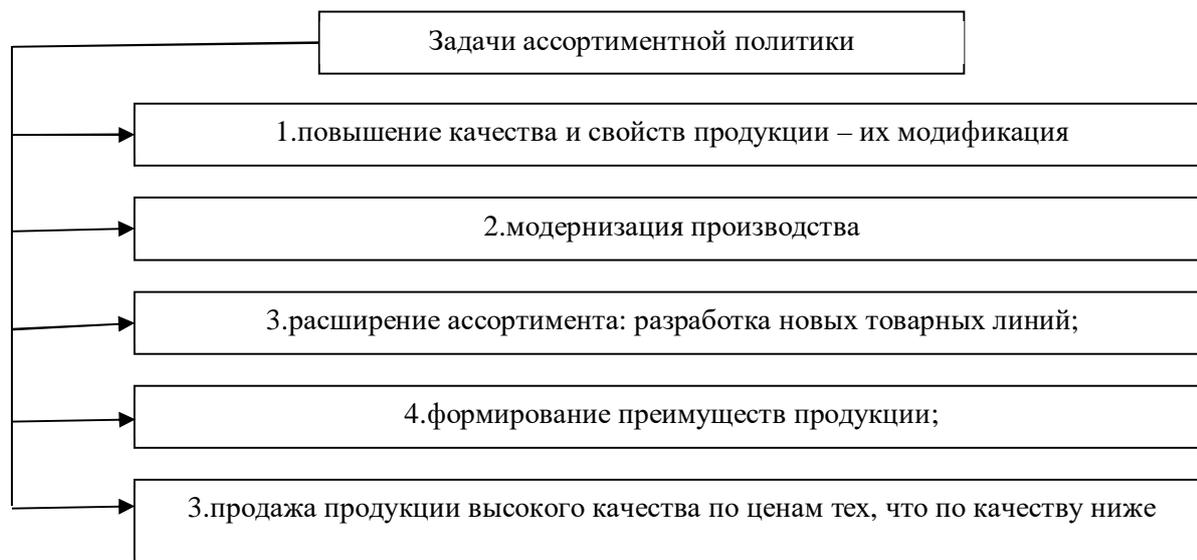


Рисунок 2 – Задачи ассортиментной политики предприятия
Источник: составлено автором по материалам [4, с. 27]

Особое значение в конкурентной борьбе играет маркетинг. Руководителю предприятия необходимо организовывать тесное сотрудничество отделов маркетинга и разработки для возможности придания уникальных свойств при проектировании. Рекомендации маркетологов служат основой появления новой продукции.

Основные сферы влияния сферы маркетинга на ассортиментную политику предприятия проявляются в [2, с. 367]:

- результатах анализа продаж для выявления наиболее популярных позиций продуктовой линии;
- анализе спроса для формирования предложений по востребованности того или иного

товара;

- определении акцентов на товарах с наиболее выгодным изготовлением;
- понимании необходимости увеличения и сокращения ассортиментных позиций на точках продаж.

В теоретико-методологической литературе ученые-экономисты выделяют несколько направлений реализации ассортиментной политики на основании которых происходит формирование различных стратегий. К основным направлениям относятся:

- рост популярных позиций и введение новых путем расширения ассортимента;
- устранение не актуальных для потребителей товаров для обновления ассортимента;
- достижение стабильности конкурентной позиции предприятия для обеспечения основных показателей продаж;
- улучшение, совершенствование, модификация ассортимента.

На практике, предприятиями в зависимости от видения, целей и задач разрабатываются и применяются разные стратегии ассортиментной политики.

В таблице 1 представлены некоторые стратегии ассортиментной политики.

Таблица 1 – Стратегии ассортиментной политики

Стратегия	Характеристика
Диверсификация	Создание и внедрение новых позиций в ассортимент. Основной риск стратегии состоит в необходимости инвестирования значительных средств в ту разработку, которая может не окупиться.
Интенсивное внедрение	Стратегия, реализуемая всеми компаниями, для увеличения доли в нише. Достижение цели возможно при повышении эффективности и уменьшения издержек.
Экстенсивное расширение границ	Завоевание новых рынков в городе/стране, при выходе на международный уровень. Для данной стратегии необходимо предварительно исследовать деятельность конкурентов.
Улучшение процесса сбыта	Оптимизация издержек и совершенствование каналов продаж с целью повышения рентабельности.

Источник: составлено автором по материалам [5, с. 230]

Улучшить ассортиментную политику невозможно в один момент. Этот процесс происходит постоянно, поскольку условия рынка и потребности клиентов изменчивы. Одним из основных направлений является внедрение ассортиментных позиций. Это дает возможность отслеживать потребности клиентов по спросу на новые продукты. По полученным результатам на предприятии принимают решение о разработке новых и изменении старых товаров на основе жизненного цикла товара, позволяющего определить востребованность и нужный момент к внедрению новинок [3, с. 126].

Таким образом, основной составляющей производственной, маркетинговой и экономической сфер является ассортиментная политика предприятия. Грамотная стратегия и предварительный анализ позволяют увеличить финансовый результат и выявить способности покупателей в рыночном сегменте.

Литература

1. Абрамова, Л.А. Содержательная интерпретация алгоритма формирования ассортиментной политики на предприятии / Л.А. Абрамова, В.Р. Останкова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2019, №6. С. 85-87.
2. Алексеева, Л.И. Планирование деятельности фирмы (3 изд.) / Л.И. Алексеева. - М: Финансы и статистика, 2018. – 367с.
3. Березина Е.А. Методы оценки этапа жизненного цикла товара / Е.А. Березина // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. - 2019. - № 17. -С. 126-132

4. Сидоров П.А. Формирования ассортиментной политики / П.А. Сидоров // Интернет-журнал Науковедение. -2019. Т. 8. -№ 4 (35). -С. 27

5. Филатова Е.Г. Системный подход к формированию конкурентной стратегии коммерческого предприятия / Е.Г. Филатова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. -2018, -№4. - С. 230-233.

6. Флемина, А. А. Прогнозирование выручки торговых предприятий / А. А. Флемина, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 408-410.

УДК 332.1

ОБЩИЕ ПРИЗНАКИ И УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ (ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ)

Кирсенко В.В., аспирант;

*Наливайченко Е.В., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Развитие локального рынка химической продукции поможет региональным властям удовлетворить потребности населения в товарах бытовой химии, косметики, парфюмерии, средств гигиены и прочих, а предприятий-партнеров - в необходимом сырье и ингредиентах их производственных потребностей.

Ключевые слова: локальный рынок; регион; функционирование; химическая продукция.

Раскрытие понятия «локальный рынок» необходимо начинать с анализа его сущности. Впервые понятия «местного (локального) рынка» встречаются в трудах классиков, Ж.-Б. Сэя и А. Маршалла. Высказывания некоторых известных отечественных исследователей этой экономической категории определяют:

¾ В.И. Беляев говорит о том, что «рынки можно классифицировать не только по доминирующим понятиям, которые лежат в основе объяснения их содержания» [1]. Так, в одной из классификаций рынков в качестве признака использована территория. По этому признаку выделяют мировой рынок, международные рынки, национальные (рынки отдельных стран), региональные, местные, локальные рынки.

¾ В.В. Власов под локальным рынком понимает «форму пространственной организации экономики региона, обособившейся внутри регионального рынка товаров и услуг, обладающую собственной уникальной структурой расходов населения и характеризующуюся максимальной приближенностью продавцов к конечному потребителю, а также множественностью и длительностью их отношений» [2].

¾ А.А. Ладейщикова определяет, что «понятие «локальный рынок» может быть рассмотрено, как связующее, так как «региональный рынок» - достаточно широкое понятие, а «местный рынок» не предполагает учета участников рыночных отношений» [3].

Таким образом, обзор работ, посвященных аспектам сущности категории «локальный рынок», свидетельствует, что общего мнения у ученых по поводу определения данного понятия нет. В отечественной и зарубежной литературе понятия «локальный» и «местный» рынок, по сути, отождествляются, т.к., перевод этих слов идентичен.

В итоге все вышеприведенные взгляды авторов несколько различаются, но сходятся к тому, что можно определить «локальные рынки», как внутрирегиональные рынки, обладающие общими признаками:

- региональной пространственной организации;
- характерной ценовой политики;
- типовой сбытовой деятельности;
- схожестью географических характеристик;

- монополизацией производственно-торговой деятельности рыночных агентов территории региона и другими.

Анализ экономической литературы показал, что условия функционирования и развития локального рынка осуществляются по двум направлениям. По первому направлению (назовем, консервативное) — функционирование локального рынка связано с сохранением существующих темпов роста продукции и услуг, конкурентных преимуществ и эффективности функционирования, и не предполагает нового масштабного развития региона. По второму направлению (назовем, инновационное) — функционирование локального рынка связано с его интенсивным развитием, характеризующимся прогрессивными структурными сдвигами, диверсификацией производства, креативными технологиями, освоением новых видов и схем обслуживания партнеров-потребителей и населения, способов расчетов с ними.

Например, важнейшими приоритетами развития локального рынка химической продукции в крымском регионе, с учетом сложившихся экономических, географических, социальных и прочих рыночных условий, должны стать развитие производства химической продукции, необходимой потребителям территории, и разработка путей формирования маркетинговых исследований и активной конкурентной среды среди поставщиков услуг продукции химической отрасли потребителям.

Литература

1. Беляев В.И. Локальные рынки: их роль, место и значение в развитии воспроизводственных процессов в регионах//Известия Государственного Алтайского университета. – 2012. – № 2-1(74).
2. Власов В.В. Инструментальное обеспечение формирования и развития локальных рынков в регионе / авт-т дисс. на соис.уч. степ. к.э.н. — Тамбов: Тамбовский ГУ им. Г.Р. Державина, 2013. — URL: https://otherreferats.allbest.ru/economy/00991780_0.html (дата обращения: 04.03.2023).
3. Ладейщикова А.А. Локальный потребительский рынок: сущность, структура и проблемы определения / Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: сб. науч. трудов по итогам межд. науч.-практич. конф. №4, Санкт-Петербург, 2017. — 199 с. URL: <https://izron.ru/articles/aktualnye-voprosy-ekonomiki-menedzhmenta-i-finansov-v-sovremennykh-usloviyakh-sbornik-nauchnykh-trud/> (дата обращения: 04.03.2023).

УДК 336.226

ЦИФРОВЫЕ ЭКОСИСТЕМНЫЕ МОДЕЛИ В БИЗНЕСЕ

Коваленко Е.Д., магистрант

Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Цифровые экосистемные модели становятся все более популярными в современном бизнесе. Эти модели позволяют компаниям создавать новые бизнес-модели, оптимизировать процессы и улучшать взаимодействие с клиентами. В публикации представлена классификация цифровых экосистемных моделей, примеры цифровых экосистемных моделей в бизнесе, факторы успеха и вызовы.

Ключевые слова: цифровые экосистемы, бизнес-модели, оптимизация процессов, взаимодействие с клиентами, инновации.

Цифровая экосистема – это совокупность различных компонентов, включающая в себя информационные технологии, программное обеспечение, данные, услуги, продукты и другие элементы. Эти компоненты взаимодействуют между собой и обеспечивают реализацию бизнес-процессов, управление ресурсами и взаимодействие с клиентами.

Одной из основных причин, почему цифровые экосистемные модели становятся все более популярными, является их способность предоставлять уникальные возможности для создания ценностей для клиентов. Цифровые экосистемные модели основаны на принципах сотрудничества и взаимодействия между различными участниками экосистемы, что позволяет компаниям создавать ценность, которую не могут предложить отдельные компоненты.

Существует несколько классификаций цифровых экосистемных моделей в бизнесе, которые можно рассмотреть [1, с. 256]:

1. Цифровые платформы для B2B и B2C

Эта модель используется для создания экосистемы, объединяющей производителей, поставщиков, дистрибьюторов и потребителей на одной цифровой платформе. Такие платформы позволяют компаниям создавать новые бизнес-модели, улучшать качество продуктов и услуг и повышать лояльность клиентов.

2. Модели совместной работы

Эта модель используется для создания экосистемы, в которой компании и партнеры объединяют усилия для достижения общей цели. В этой модели компании могут сотрудничать на разных этапах производственного цикла, от разработки продуктов до их продвижения на рынке.

3. Модели развития

Эта модель используется для создания экосистемы, которая позволяет компании развиваться и расти благодаря использованию новых технологий и инноваций. Такие модели включают в себя создание новых бизнес-моделей, разработку новых продуктов и услуг, а также поиск новых рынков для продуктов и услуг.

4. Модели платформенной экономики

Эта модель используется для создания экосистемы, которая позволяет компаниям монетизировать свои продукты и услуги, используя цифровые платформы. В таких моделях компания создает платформу, на которой другие компании могут предоставлять свои продукты и услуги.

5. Модели многомерных экосистем

Эта модель используется для создания экосистемы, в которой компания объединяет воедино множество различных продуктов, услуг и партнеров для создания полноценной экосистемы. В этой модели компания смотрит на экосистему с разных точек зрения, включая технологии, потребности клиентов и бизнес-модели.

В цифровой экосистеме можно выделить несколько основных элементов:

- клиенты – это главные участники цифровой экосистемы. Именно на них ориентирована работа всей экосистемы, и все ее элементы нацелены на удовлетворение их потребностей;

- поставщики – это компании, которые предоставляют ресурсы и услуги для работы внутри экосистемы. Они могут быть как внутренними, так и внешними по отношению к организации;

- партнеры – это компании и организации, которые сотрудничают с цифровой экосистемой для достижения общей цели. Они могут предоставлять дополнительные ресурсы, экспертизу или участвовать в создании новых продуктов и услуг;

- платформа – это центральный элемент цифровой экосистемы, который объединяет все ее компоненты и обеспечивает их взаимодействие. Платформа может быть создана на базе технологий и программного обеспечения, которые позволяют управлять всеми процессами внутри экосистемы;

- данные – это ключевой ресурс в цифровой экосистеме. Они собираются и анализируются для определения потребностей клиентов, принятия решений и оптимизации работы всей экосистемы;

- услуги – это продукты и услуги, которые предоставляются в рамках цифровой экосистемы. Они могут быть как основными, так и дополнительными, но всегда нацелены на удовлетворение потребностей клиентов и достижение общей цели.

Существует множество примеров цифровых экосистемных моделей в бизнесе, ниже приведены некоторые из них:

Экосистема Amazon – платформа, объединяющая множество продавцов и покупателей со всего мира. Компания предоставляет множество услуг, таких как хранение, доставка, платежи, реклама, и многое другое, взаимодействуя с различными партнерами и поставщиками.

Экосистема Apple – компания, предоставляющая не только устройства и программное

обеспечение, но и множество сервисов, таких как музыка, книги, облачное хранилище, платежи и другие, с помощью которых она создает свою цифровую экосистему.

Экосистема Alibaba – крупнейшая платформа электронной коммерции в Китае, объединяющая множество продавцов и покупателей, и предоставляющая им широкий спектр услуг, включая облачные вычисления, финансовые услуги, логистику и другие.

Экосистема Uber – платформа, предоставляющая услуги такси и доставки, объединяющая водителей и пассажиров по всему миру. Компания создала свою собственную экосистему, которая включает в себя приложение для заказа и оплаты услуг, систему оценки водителей и множество других сервисов.

Экосистема Google – компания, предоставляющая услуги поиска, рекламы, облачных вычислений, картографии и другие, с помощью которых создает свою цифровую экосистему и взаимодействует с множеством партнеров и поставщиков.

«Цифровые экосистемные модели (ЦЭМ) - это совокупность взаимодействующих цифровых сервисов, платформ и приложений, созданных для решения сложных бизнес-задач» [2, с. 31]. Они могут помочь компаниям улучшить эффективность, повысить доходы и усилить конкурентоспособность. Однако, как и любые другие инновации, использование ЦЭМ в бизнесе может столкнуться с определенными вызовами. К основным факторы успеха при использовании цифровых экосистемных моделей в бизнесе относятся [3,4,5]:

1. Целенаправленность: ЦЭМ должны быть нацелены на решение конкретных бизнес-задач и соответствовать потребностям компании и ее клиентов.

2. Интегрированность: ЦЭМ должны быть интегрированы в бизнес-процессы компании и взаимодействовать с ее существующими системами и приложениями.

3. Гибкость: ЦЭМ должны быть гибкими и адаптивными, чтобы изменяться вместе с потребностями компании и рынка.

4. Безопасность: ЦЭМ должны быть защищены от киберугроз и обеспечивать безопасность данных компании и ее клиентов.

5. Пользовательский опыт: ЦЭМ должны быть удобными для использования и предоставлять высококачественный пользовательский опыт.

6. Сотрудничество: ЦЭМ должны стимулировать сотрудничество между различными участниками экосистемы, что позволяет компании получать новые возможности и расширять свой бизнес.

К основным вызовам при использовании цифровых экосистемных моделей в бизнесе относятся:

1. Инвестиции: Внедрение ЦЭМ может потребовать значительных инвестиций в технологии и персонал, что может быть недоступно для небольших компаний.

2. Сложность: ЦЭМ могут быть сложными в использовании и управлении, особенно для компаний без достаточного опыта в цифровых технологиях.

3. Риск безопасности: ЦЭМ могут стать мишенью для кибератак и угрожать безопасности компании и ее клиентов.

4. Несовместимость: Некоторые существующие системы и приложения компании могут быть не совместимы с ЦЭМ, что может затруднить их интеграцию.

5. Зависимость от экосистемы: Использование ЦЭМ может привести к зависимости от экосистемы и ее участников, что может ограничить свободу действий компании и повлиять на ее конкурентоспособность.

6. Регулирование: ЦЭМ могут подвергаться регулированию со стороны государственных органов, что может повлиять на условия их использования и требования к безопасности.

7. Непредсказуемость: Развитие экосистемы может быть непредсказуемым и нестабильным, что может привести к неожиданным изменениям и рискам для компании.

В целом, использование цифровых экосистемных моделей в бизнесе может принести значительные преимущества, однако требует внимательного анализа и планирования. Компании должны оценить свои потребности, бизнес-цели и возможности, чтобы определить, какие

модели будут наиболее эффективны и какие вызовы могут возникнуть при их использовании. Кроме того, компании должны быть готовы к инвестированию в соответствующие технологии, персонал и обучение, чтобы успешно реализовать свои планы.

Таким образом, цифровые экосистемные модели представляют собой перспективный инструмент для бизнеса, который может принести значительные преимущества при правильной реализации. Однако, при использовании этих моделей необходимо учитывать их сложность и риски, чтобы избежать потенциальных проблем и обеспечить успешную реализацию проектов.

Литература

1. Тихонова А.Д. К вопросу о развитии инновационных экосистем в современной экономике // Вопросы инновационной экономики. 2019. Т. 9. № 4. С. 1383–1392
2. Филимонов О.И., Касьяненко Т.Г., Кухта М.В. Экосистема как новая организационно-экономическая форма ведения виртуального бизнеса // Актуальные исследования. 2021. № 48-2(75). С. 31–41.
3. Дементьев В.Е. Циклы Кондратьева и постиндустриальная экономика // Экономическая наука современной России. 2014. № 4(67). С. 7–19.
4. Козырев А.Н. Сетевые эффекты и цифровые платформы в экономике и математических моделях // Цифровая экономика. 2021. № 3(15). С. 5–33.
5. Коваленко, Е. Д. Бизнес-экосистемы: теория и практика развития / Е. Д. Коваленко, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 248-251.

УДК 336.226

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Коваленко Е.Д., магистрант

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Данное исследование посвящено обоснованию необходимости использования единого механизма принятия решений в целях обеспечения эффективности процесса управления на предприятии. Также уточнено содержание технологии принятия управленческих решений, её основные составляющие и место в системе управления предприятием.

Ключевые слова: управление, управленческое решение, технология, механизм управления.

Эффективность управленческой системы предприятия или любого другого субъекта хозяйственной деятельности складывается из довольно обширной совокупности критериев, в число которых входит также наличие единого механизма разработки и принятия управленческих решений.

Именно благодаря использованию данного механизма можно обеспечить стабильный уровень качества и проработки принимаемых решений, что в значительной степени сокращает вероятность допущения ошибок или неточностей со стороны руководства, а также позволяет систематизировать все принимаемые им решения в рамках достижения единой стратегической цели.

Фактически управленческий механизм предприятия является основным элементом в процессе принятия любых управленческих решений, от которого зависят экономические результаты деятельности предприятия.

Кроме того, использование эффективного механизма принятия управленческих решений, позволяет обеспечить их соответствие основным критериям качества:

- комплексный характер обоснования принятого решения;
- полнота содержания решения;
- своевременность;

- полномочность;
- согласованность со всеми принятыми ранее решениями.

Для того чтобы более точно раскрыть содержание и функции отдельных элементов механизма принятия управленческих решений в первую очередь необходимо рассмотреть основные подходы к определению его сущности.

Как отмечает И.А. Кузнецов, механизм управления представляет собой совокупность целенаправленных действий аппарата управления предприятия по согласованию совместной деятельности людей для достижения поставленных целей[1].

По мнению же М.С. Марыченковой, механизм управления является совокупностью методов и технологий воздействия на управляемую систему, которые позволяют стимулировать достижение её поставленных целей[2].

Исходя из вышесказанного можно заметить, что наиболее значимым элементом управленческого механизма на наш взгляд является технология принятия управленческих решений, поскольку от качества и детальности их проработки зависят и возможности для их успешной реализации в условиях конкретного предприятия.

В зависимости от специфики деятельности предприятия могут использоваться разные технологии и принципы принятия решений, однако в каждом случае процесс их разработки и практической реализации будет включать в себя ряд последовательных этапов, которые более наглядно представлены на рисунке 1[3].

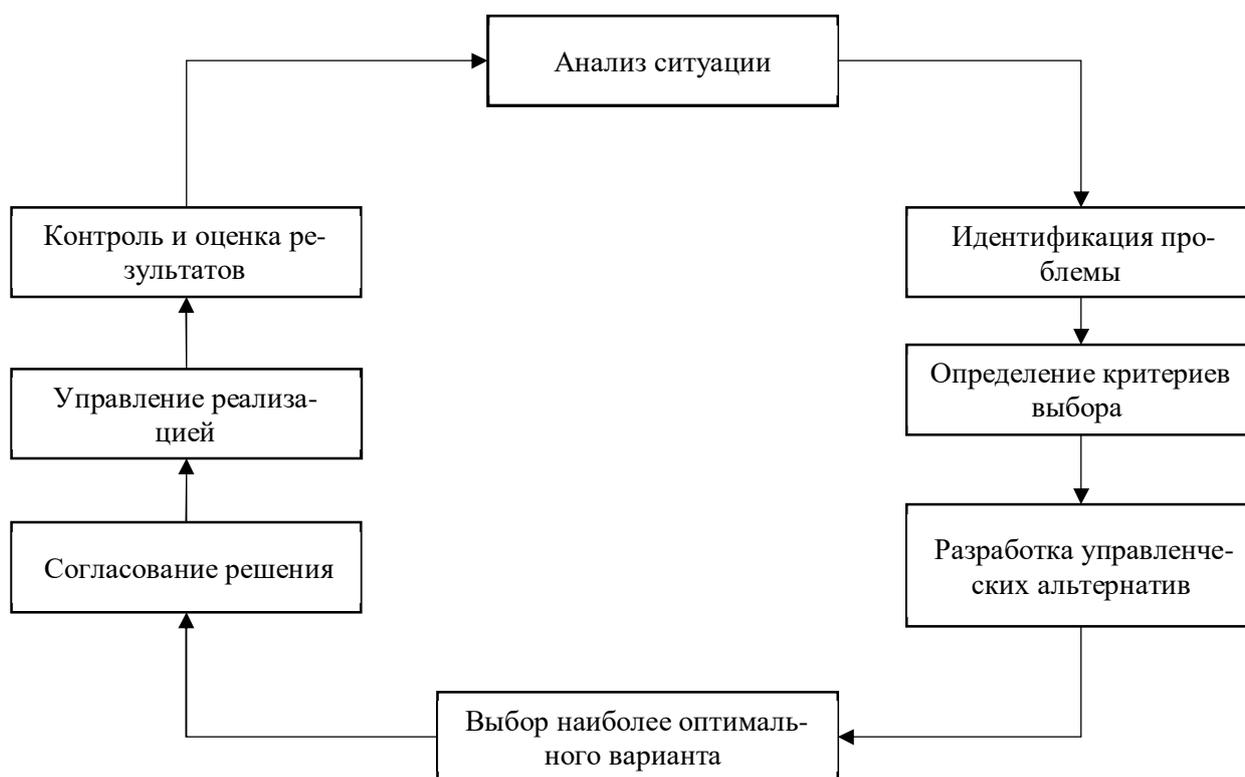


Рисунок 1 – Порядок разработки и принятия управленческого решения

В первую очередь, производится подробный анализ складывающейся проблемной ситуации, в целях разрешения которой и требуется принятие управленческого решения. В этих целях производится комплексная диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия – выявляются имеющиеся проблемы потенциальные угрозы, которые могут ухудшить его в ближайшей перспективе.

Далее производится оценка изменений во внешней и внутренней хозяйственной среде предприятия, что позволяет сопоставить их с его текущим состоянием и выявить наиболее вероятные причины ухудшения.

На данном этапе наиболее часто используются такие технологии анализа предприятия как: SWOT-анализ, финансовый анализ, технология автоматизированной электронной обработки экономической информации, CASE-технология. Главным достоинством использования SWOT-анализа является возможность выявления слабых сторон и критических недостатков в предпринимательской структуре анализируемого объекта – что является необходимой информацией для разработки оптимальных решений, позволяющих устранить не только текущие, но и перспективные угрозы.

Финансовый анализ предоставляет довольно точные сведения об изменении экономического состояния предприятия, и его основных показателей в динамике, при этом не учитывает остальные аспекты его деятельности что ограничивает область его самострельного применения.

CASE-технология основана на использовании информационных технологий, посредством которых формируется логическая модель предприятия, учитывая организационную структуру и его взаимодействие с внешней средой. Основным преимуществом CASE-технологии является возможность качественного анализа состояния предприятия.

Исходя из содержания и характера выявленных проблем формируются цели разрабатываемого управленческого решения и перечень критериев по их достижению – на основании которых производится разработка списка возможных управленческих альтернатив, которые при указанных вводных смогут устранить имеющуюся проблему.

После формирования перечня управленческих альтернатив следует наиболее ответственный этап – выбор наиболее оптимального для предприятия варианта.

Оптимальным решением считается то, которое позволяет с максимальной вероятностью достичь поставленную цель при минимальном уровне сопутствующего риска и издержек для предприятия.

Наиболее часто при анализе управленческих альтернатив используются технологии рационального и интуитивного принятия решений, а также автоматизированного решения задач оптимизации.

Первый подход позволяет выполнить тщательный анализ всех доступных альтернатив и выбрать из их числа тот вариант, который позволяет достичь максимально эффективного результата при минимальных расходах.

Преимуществом данного подхода является то, что он позволяет свести до минимума все управленческие риски, но при этом показывает низкую эффективность при решении иррациональных проблем.

Технология интуитивного принятия решений основывается на профессиональных качествах и имеющемся опыте управленческой команды или ответственного лица, что позволяет при анализе управленческих альтернатив учесть также и скрытые факторы, не поддающиеся математическому анализу.

Главным недостатком данного подхода является субъективизм и подверженность конечного выбора воздействию человеческого фактора, что повышает вероятность принятия неверного решения для последующей реализации.

Технология автоматизированного решения задач оптимизации основана на использовании компьютерных технологий для анализа управленческих альтернатив, что позволяет достичь высокой точности принятия решений при сравнительно низком уровне риска. Недостаток данной технологии заключается в необходимости переводить информацию в пригодную для машинной обработки форму.

После выбора наиболее оптимального варианта решения, производится его согласование со всеми исполнительными и управляющими инстанциями предприятия, после чего оно получает одобрение для реализации. Следует также отметить важность процесса контроля – как непосредственно в ходе реализации решения, так и полученных в конечном итоге результатов.

Контроль позволяет оперативно выявлять возникающие в ходе реализации решения отклонения от запланированной программы и устранять их, что повышает соответствие между плановыми и фактическими результатами.

Подводя итог проделанной работе, можно заметить, что технология разработки управленческих решений представляет собой целый комплекс методов и методических подходов, от целесообразности использования которых на разных этапах управленческого процесса зависит конечная эффективность принимаемых решений и соответствие их содержания потребностям предприятия.

Литература

1. Кузнецов, И.А. Механизмы и методы принятия и реализации управленческих решений в современных рыночных условиях / И.А. Кузнецов // Социально-экономические явления и процессы. – 2019. – №6. – С. 103-106.
2. Марыченкова, М.С. Технологии процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах / М.С. Марыченкова, Е.В. Симонова // Форум молодых учёных. – 2021 – №1. – С. 366-372.
3. Харасова А.С. Технология принятия управленческих решений в теории и практике менеджмента // А.С. Харасова, Н.М. Блаженова. – Лидерство и менеджмент. – 2018. – №2. – С. 99-110.
4. Коваленко, Е. Д. Бизнес-экосистемы: теория и практика развития / Е. Д. Коваленко, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 248-251.
5. Лисименков, А. С. Особенности применения методов управления затратами предприятия / А. С. Лисименков, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 283-285.
6. Штофер, Г. А. Система показателей и порядок оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 1(70). – С. 75-82.

УДК 336.226

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Коваленко Е.Д., магистрант;

Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Функционирование предприятий неизменно сопровождается различными рисками, обусловленными операционной, финансовой, коммерческой и прочими видами деятельности. Риск-менеджмент, являясь частью общей системы управления предприятием, призван нивелировать или снизить негативные последствия наступления рискованных ситуаций и повысить эффективность принимаемых управленческих решений. В условиях цифровой трансформации неотъемлемой частью управления рисками на предприятиях становятся цифровые платформы. В работе рассматривается роль цифровых платформ в повышении эффективности управления рисками на предприятиях.

Ключевые слова: цифровые платформы, управление рисками, эффективность, искусственный интеллект.

Управление рисками является одним из ключевых аспектов успешного ведения бизнеса на предприятии. Риски могут возникнуть в любой момент и привести к финансовым потерям. Это может быть связано с колебаниями валютных курсов, изменениями ставок налогов, финансовыми проблемами партнеров по бизнесу или другими факторами. Цифровые платформы могут помочь предприятиям в управлении финансовыми рисками, улучшая процессы принятия решений и повышая эффективность.

Одним из примеров цифровой платформы, используемой для управления финансовыми рисками, является платформа «Kensho». «Kensho» использует искусственный интеллект для

анализа данных и предоставления прогнозов по рынку. Она предоставляет аналитические данные и уведомления о финансовых изменениях, которые могут повлиять на инвестиционные портфели и общую стратегию предприятия.

Другой пример цифровой платформы - «BlackRock Aladdin». Эта платформа использует технологии блокчейн для управления рисками в инвестиционных портфелях. Она помогает предприятиям в принятии решений на основе данных и предоставляет аналитическую информацию о портфелях.

Цифровые платформы также могут помочь предприятиям в управлении рисками, связанными с поставщиками. Например, платформа «Riskmethods» предоставляет аналитические данные о рисках в цепочке поставок. Это может помочь предприятиям в принятии решений о выборе поставщиков и управлении рисками в цепочке поставок. Благодаря цифровым инструментам, таким как «Riskmethods», предприятия могут быстро и эффективно оценить риски в цепочке поставок, проследить возможные уязвимые места и предпринять соответствующие меры, чтобы снизить риски. Это также позволяет компаниям избежать потенциальных проблем в будущем и улучшить свою операционную эффективность.

Кроме того, цифровые платформы могут быть использованы для управления кредитными рисками. Например, платформа «LenddoEFL» использует аналитику данных и машинное обучение для оценки кредитоспособности заемщиков. Благодаря этому заемщики могут получить более точную оценку своей кредитной истории, а предприятия могут принимать более обоснованные решения в отношении выдачи кредитов.

Кроме того, цифровые платформы также могут быть использованы для управления операционными рисками. Например, платформа «RISQ» использует аналитические данные, чтобы помочь предприятиям оценить и управлять операционными рисками. Это может включать в себя оценку риска от непредвиденных событий, таких как технические сбои или отказы в работе оборудования, а также оценку риска от нежелательных действий персонала.

В целом, цифровые платформы играют важную роль в повышении эффективности управления финансовыми рисками на предприятиях. Они предоставляют компаниям инструменты и аналитические данные, которые помогают оценить риски и разработать эффективные стратегии управления рисками. Благодаря этому компании могут снизить свои затраты и повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Действительно, использование цифровых платформ в управлении финансовыми рисками на предприятиях может принести значительные преимущества. Однако, чтобы эти преимущества были реализованы, необходимо правильно организовать процессы работы с платформами.

Прежде всего, компания должна определить свои потребности в управлении рисками и выбрать наиболее подходящие цифровые платформы. Для этого необходимо провести анализ рисков, связанных с различными аспектами деятельности компании, такими как финансовые, производственные, технологические и т.д. На основе такого анализа можно выбрать платформы, которые наилучшим образом подходят для управления конкретными рисками.

Кроме того, компании необходимо правильно настроить платформы, чтобы они максимально эффективно выполняли свои функции. Для этого необходимо наладить сбор и анализ данных о рисках, а также определить критерии оценки эффективности работы с платформами.

Важным аспектом работы с цифровыми платформами является также обучение персонала компании и создание культуры управления рисками. Работа с платформами должна входить в стандартные процессы управления рисками на предприятии, а сотрудники должны быть обучены использованию платформ и анализу данных, полученных с их помощью.

Также стоит отметить, что эффективное использование цифровых платформ в управлении рисками требует постоянного мониторинга и анализа результатов их работы. Компании должны постоянно отслеживать изменения в рисках и адаптировать свои стратегии управления рисками в соответствии с новыми условиями.

Таким образом, использование цифровых платформ в управлении финансовыми рисками на предприятиях может стать эффективным инструментом снижения рисков и повышения

конкурентоспособности компаний. Однако, для того чтобы этот инструмент работал максимально эффективно, необходимо правильно организовать процессы работы с платформами, обучить персонал и постоянно мониторить результаты работы.

Литература

1. Белякова Е. Контроллинг в цифровой трансформации бизнеса // Контроллинг в экономике, организации и управлении: цифровизация в экономике: материалы VIII международной конференции по контроллингу / НП «Объединение контроллеров». – М., 2019. – С. 35-40.
2. Воронин П., Павленков И. Ситуационные центры как информационно-технологическая платформа для создания контроллинговых центров в сфере управления твердыми коммунальными отходами // Контроллинг в экономике, организации и управлении: цифровизация в экономике: материалы VIII международной конференции по контроллингу / НП «Объединение контроллеров». – М., 2019. – С. 74-80.
3. Зайков В.П. Основы системно-управленческого подхода к определению финансового менеджмента. – Краснодар: ЮИМ, 2018.
4. Штофер, Г. А. Финансовая диагностика как инструмент управления современной компанией / Г. А. Штофер, А. А. Токинова // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : Сборник научных трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием Симферополь, 14 мая 2021 года / Научн. ред. С.П. Кирильчук, редколлегия: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2021. – С. 360-363.
5. Коваленко, Е. Д. Бизнес-экосистемы: теория и практика развития / Е. Д. Коваленко, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 248-251.

УДК 330.14.014

ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ковальчук В.В., магистрант

*Научный руководитель Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье представлено рассмотрение понятие «интеллектуальный капитал и его структуры. На современном этапе развития экономики происходят коренные изменения технологий общественного производства, развивается экономика, которая все больше опирается на знания. В этом процессе особую роль играет интеллектуальный капитал, определяющий такие элементы как: структура национальной экономики, продуктивность функционирования хозяйства на всех уровнях организации, а также качество товаров и услуг, производимых организацией.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, потребительский капитал.

В настоящее время интеллектуальный капитал привлекает интерес всё большего количества мировых ученых и специалистов. Это связано с тем, что роль человеческого фактора в производстве возросла, умственный труд стал цениться сильнее, нежели физический, а также стали активно развиваться наукоемкие производства и информационные технологии.

Интеллектуальный капитал в современном понимании - это, прежде всего, люди и знания, которыми они обладают, а также их навыки, связи и все то, что помогает их эффективно использовать. Чем больше профессионалов участвуют в его создании, тем интенсивнее идет наращивание капитала и тем эффективнее он работает. Действительно, в современных условиях рыночного соперничества эффективное использование ИК приобретает ключевое значение.

Целью работы является изучение понятия и структуры интеллектуального капитала предприятия. Для достижения цели необходимо рассмотреть понятие «интеллектуальный капитал», изучить подходы к определению интеллектуального капитала, определить его

структуру.

Интеллектуальным капиталом называют совокупность знаний, опыта, информации и ее каналов, организационные возможности, которые можно использовать для новаторства, создания богатства. В современной литературе тождественными считают понятия «интеллектуальный потенциал», «нематериальные активы», «активы знаний» [1, с. 357].

Проблема формирования и развития интеллектуального капитала в России недостаточно проработана, в отличие от зарубежных стран. Большое внимание определению и экономической сущности интеллектуального капитала в своих научных работах уделяли такие ученые, как Э. Брукинг, Д. Моррисон, Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтешт, Т. Бьюзен, Д. Шнайдер и многие другие. Далее их идеи развивались благодаря разработкам В.Л. Иноземцева, Л.С. Шаховской, Б.Б. Леонтьеву, С.А. Ленской. В своих работах они определяли сущность и структуру интеллектуального капитала. Определение, сформулированное Л. Эдвинсоном, совпало с точкой зрения Б.Б. Леонтьева и В.Л. Иноземцева. А.Н. Козырев, опираясь на зарубежный опыт, совместно с коллегами центрального экономико-математического института Академии наук РФ, исследовал комплексную оценку интеллектуального капитала бизнеса. Принципы и интегральные показатели оценки интеллектуального капитала предложил Т. Стюарт, а лауреат Нобелевской премии в области экономики, Д. Тобин, предложил показатель интеллектуального капитала, так называемый коэффициент Тобина. Коэффициент Тобина - это отношение рыночной стоимости к стоимости его замены, т.е. реальных активов (здания, оборудование, сооружения, запасы). Большое внимание инвестициям в интеллектуальный капитал и их особенностям уделяли К. Макконелл и С. Брю.

Интеллектуальным капиталом являются знания, конвертируемые в конкурентоспособную стоимость; ту стоимость, что объединяет знания работников предприятия. В конце XX века в финансовой науке сложилась концепция интеллектуального капитала, которая дополнила и расширила представление об интеллектуальных возможностях человека в производственной деятельности. Подходы к определению интеллектуального капитала представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Подходы современных ученых к определению интеллектуального капитала

Автор	Термин
1. Сапрыкина В.Ю.	В формировании интеллектуального капитала участвуют следующие характеристики рабочей силы: природные качества (здоровье, психофизиологическая устойчивость и др.), соответствующее воспитание, направленное на получение человеком возможностей и желаний настойчиво, дисциплинированно трудиться; повышение уровня профессиональной подготовки и квалификации, поиск новых решений, постоянное повышение культурного уровня
2. Березинец И.В.	Интеллектуальный капитал понимается как «ключевой фактор производства, определяющий эффективность экономической деятельности в постиндустриальном обществе, реализацию знаний и информации как экономических ресурсов
3. Злобин Б.К.	В формировании интеллектуального капитала участвуют следующие характеристики рабочей силы: природные качества, воспитание, направленное на получение человеком возможностей и желаний настойчиво трудиться, постоянно работая над собой; повышение уровня профессиональной подготовки и квалификации, поиск новых решений, постоянное повышение культурного уровня
4. Кудрявцева С.	Интеллектуальный капитал организации состоит из 4 составляющих: рыночные активы; интеллектуальная собственность как активы; человеческие активы; инфраструктурные активы

Источник: [2, с. 15].

Современные организации имеют существенные отличия от предприятий прошлого столетия. И здесь речь идет не только о новой структуре капитала, но и о современных информационных технологиях, новых знаниях, то есть о развитии и использовании интеллектуального капитала.

Основой деятельности традиционного предприятия является совокупность основных фондов, которые находятся в собственности владельцев организации. Владельцы отвечают за их сохранность и нанимают работников для приведения их в действие. Современная организация отличается, прежде всего тем, что интеллектуальный капитал не имеет материальной формы, и его определенная часть не находится в собственности владельца.

Рассмотрим структуру интеллектуального капитала предприятия. Представим таблицу 2.

Таблица 2 – Структура интеллектуального капитала

Структура капитала	Описание
Человеческий капитал	- имеет прямое (непосредственно) отношение к человеку
Организационный капитал	- имеет отношение к организации в целом
Потребительский капитал	- складывается в процессе взаимоотношений клиента и потребителей, формирования их устойчивых связей

Источник: [3, с. 149].

Рассмотрим составляющие интеллектуального капитала на рисунке 1.

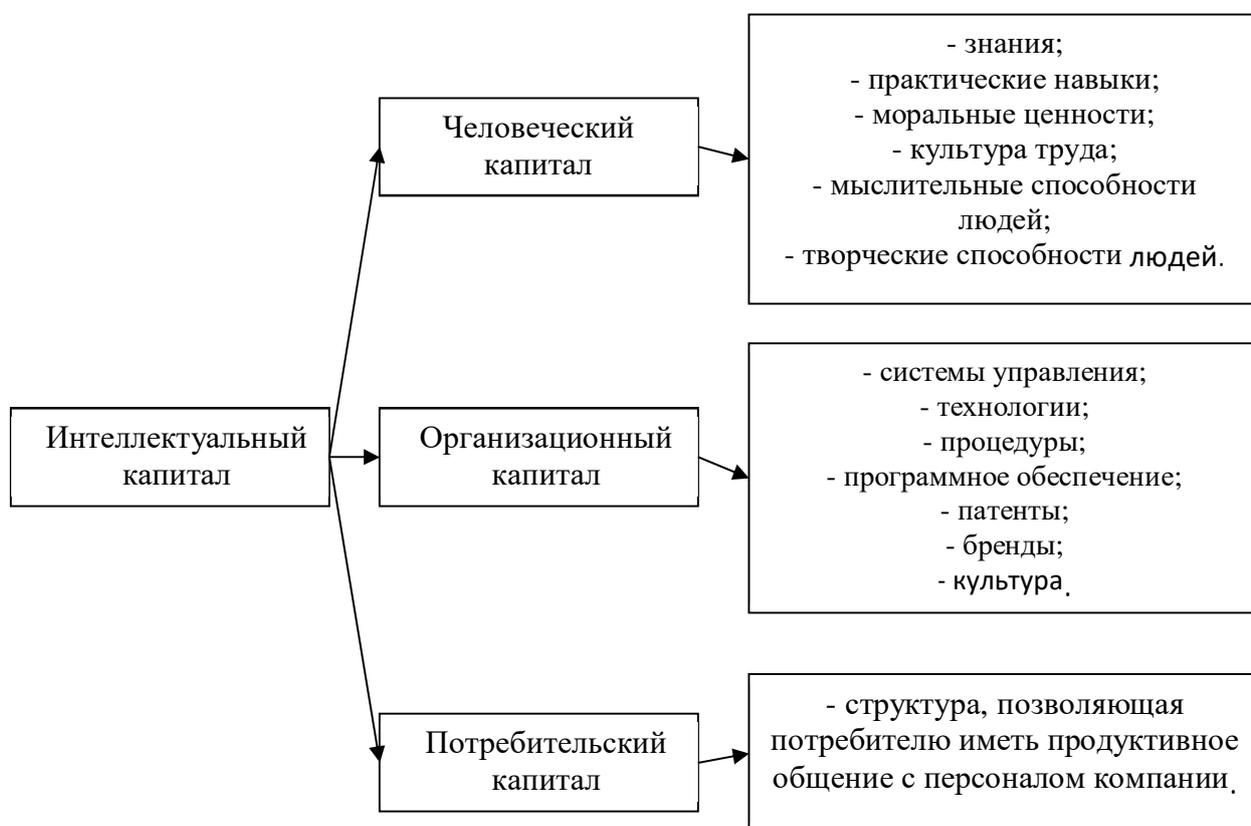


Рисунок 1 - Структура интеллектуального капитала

Источник: составлено автором по материалам [5, с. 288].

Управление в современных организациях все больше ориентируется на использовании умственных способностей работников и их нравственных устоев, что в совокупности с результатами мыслительной деятельности работников, воплощенных в виде организационных, технических, информационных, общественных достижений и связей организации, образует интеллектуальный капитал организации [4, с. 513].

Таким образом, управление интеллектуальным капиталом должно быть ориентировано на формирование, сохранение и развитие интеллектуального потенциала как стратегического ресурса организации, который способен увеличить ее конкурентоспособность и создать

условия для экономической безопасности. Эффективное управление интеллектуальным капиталом является основой продолжительной доходности бизнеса.

Литература

1. Березинец И. В. Интеллектуальный капитал совета директоров : динамический подход к определению и структуре / И. В. Березинец, Ю. Б. Ильина, Т. А. Гаранина // Российский журнал менеджмента. – 2019. – Т. 15 – № 3. – С. 357–382.
2. Злобин Б.К. Интеллект и интеллектуальная деятельность / Злобин Б.К. // Социология власти. – 2009. – №3. – С. 15-21.
3. Беккер Г. Интеллектуальный капитал и его роль в формировании конкурентных преимуществ фирмы / Беккер Г., Шульц Т. // Управление экономическими системами. – 2020. – № 10. – С. 149-158.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2019 – 288 с.
5. Гаджиева Е.Ю. Подбор и оценка персонала как показатель эффективности труда в организации / Е.Ю.Гаджиева // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 9-3(86-3). – С. 513-518.

УДК 658.6

РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ, КОНКУРЕНЦИИ И МАРКЕТИНГА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ковальчук В.В., магистрант

*Научный руководитель Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Мы привыкли считать, что процессы, менеджмент, маркетинг — это что-то скучное и унылое, а бизнес — динамичное и увлекательное, где нет места никаким правилам. Однако верно как раз обратное: создание собственного дела должно быть подчинено четкой методике, имеющей строго определенные шаги. Основная идея метода «Экономичный и рентабельный бизнес» заключается в быстром тестировании идей новых продуктов информационной экономики на реальных потребителях и постоянной корректировке бизнес-модели с тем, чтобы начинать масштабные вложения только тогда, когда идея подтверждена фактами. Предприниматели «по духу» есть в разных компаниях, а уметь постоянно анализировать бизнес-модель, развивать деловую среду и вовремя вносить в нее коррективы нужно любому бизнесу — и малому, и большому.

Ключевые слова: информационная экономика, предпринимательство, франчайзинг, МЛМ-предпринимательство, трейдинг.

«Интернет не меняет бизнес-модели, он способен лишь дать новые мощные инструменты уже существующим». Слова американского бизнесмена Дага Деваса сегодня крайне актуальны. Большое количество моделей устарели и даже, несмотря на инновации и новые инструменты, не приносят должной прибыли [4, с. 144]. Информационная экономика способствовала появлению новых возможностей для повышения доходов, развития бизнеса и увеличения деловой среды.

1. Традиционное предпринимательство в сфере торговли или услуг.

Активное предпринимательство в странах СНГ начало развиваться с приходом М.С. Горбачёва, и люди из социалистического общества постепенно с 1996 года начали идти в сторону капитализма, то есть свободного предпринимательства. За эти года предпринимательство из стихийного течения приобрело цивилизованный вид. И многие, кто работал в сфере свободного предпринимательства, стали достойными бизнесменами и успешными инвесторами. Однако есть огромное количество предпринимателей, которые так и не заработали достойный капитал. Причин много, почему кто-то смог стать богатым, а кто-то так и «сводит концы с концами». Но самая, на наш взгляд, очевидная причина - это то, что человек обязан профессионально относиться к любому направлению и к любой работе, а предпринимательство - это и есть та самая работа.

Итак, какие перспективы открываются перед человеком, который становится на путь

свободного предпринимательства [2, с. 3]:

- 1) работа на себя;
- 2) самостоятельное планирование своей деятельности;
- 3) самостоятельное формирование доходов;
- 4) подбор кадров для обеспечения эффективного ведения бизнеса;
- 5) полная ответственность перед поставщиками, потребителями, контролирующими органами.

Работа на себя – это для многих не очень-то и хорошая затея, поскольку многие люди не способны к самостоятельному ведению бизнеса. Именно по этой причине некоторые предприниматели терпят фиаско, которая усугубляется отсутствием у них в первые шесть месяцев четкого бизнес-плана своей деятельности. А самое главное, у них нет бизнес-плана стили жизни своей мечты. Многие начинают своё дело, чтобы больше начать зарабатывать, и не ставят во главу, зачем больше зарабатывать? Какие мечты и цели? Сколько нужно денег для осуществления своей мечты? Как правильно спланировать свои действия? Не зная элементарных знаний в области менеджмента, многие уходят, так ничего не заработав.

Так, для открытия частного магазина необходимо осуществить следующие действия:

- 1) стать индивидуальным предпринимателем, выбрать систему налогообложения, вести бухгалтерский учет, платить налоги.
- 2) купить товар, для чего требуется наличие необходимых денежных средств.
- 3) найти подходящее торговое место, за аренду которого необходимо своевременно внести оплату.
- 4) на начальном этапе предприниматель может осуществлять торговлю самостоятельно, но в последующем придется найти наемных работников. человек может самостоятельно торговать, а в последующем взять продавца.

В местах больших скоплений людей предприниматель сможет зарабатывать до 30% от оборота в месяц. Обычно сегодня оборот в сфере торговли составляет до 200\$ в день. То есть доход может составить 1500-2500\$ в месяц [6, с.56]. Но один из законов в предпринимательстве - всегда увеличивай свой оборотный капитал. И основная проблема, с которой сегодня сталкиваются предприниматели, - это борьба за клиента. Нужно понимать, что клиент приносит деньги, и поэтому клиента нужно всячески привлечь именно в свой магазин, и конкуренция дошла до того, что предприниматели сегодня зарабатывают 30%, а иногда и 20%.

Вывод: Свободное предпринимательство — это среда конкурентной борьбы. И если предприниматель наладил своё дело, и уже имеет немного времени – это весомый аргумент для продолжения.

2. Франчайзинг - одна из форм в свободном предпринимательстве, которая предполагает покупку готовой бизнес-системы с готовым бизнес-планом и готовой торговой стратегией. Огромное количество солидных франчайзингов, такие как: McDonald's, Pizza Hut, Ростикс, кофе Хауз, рестораны японской и итальянской кухни. Но также в последнее время появилось очень много франчайзи — это тоже бизнес под ключ, но с гораздо меньшими инвестициями [5, с. 14] и определенными преимуществами:

- 1) готовый бизнес под ключ;
- 2) готовая торговая стратегия;
- 3) готовый бизнес-план;
- 4) обучение персонала;
- 5) обучение по ведению бизнеса.

При этом следует выделить и определенные недостатки данной системы:

- как и в свободном предпринимательстве, присутствует борьба за клиента;
- низкая ликвидность.

3. МЛМ - предпринимательство. Этот вид предпринимательской деятельности появился в начале 1990-х годов. Примером данного способа ведения бизнеса являются известные компании – Herbalife, Amway, Avon, Oriflame, Vision. Это трансконтинентальные компании,

которые процветают и продолжают свою деятельность до настоящего времени. В современных условиях одна из привлекательностей МЛМ компаний состоит в том, что с маленькими инвестициями человек может стать предпринимателем и уже зарабатывать дополнительный доход. Но подавляющее количество МЛМ предпринимателей не зарабатывают даже 700\$ в месяц, так как для них МЛМ дистрибуция — это способ дополнительного дохода, им очень нравится продукт компании, они готовы рекомендовать и за это получают комиссионные от компании.

Преимуществами МЛМ предпринимательства являются [3, с. 26]:

- 1) небольшой размер стартового капитала для инвестиций - 100-500\$;
- 2) бесплатная система обучения по ведению бизнеса;
- 3) возможность обеспечить доходность, создав многоуровневую сеть клиентов из таких же МЛМ предпринимателей в своей сети;
- 4) возможность увеличивать свой доход с помощью пассивных комиссий.

В качестве недостатков можно выделить высокую конкуренцию, перенасыщенность рынка МЛМ компаниями [1, с. 256].

3. Трейдинг-предпринимательство. Трейдинг в странах бывшего СССР появился в 1995 году, а понятие частного трейдинга появилось в 2001 году. С появлением Интернет-трейдинга в 1998 году в России огромное количество людей осуществляли свою деятельность, имея профессию трейдера. Трейдер – это достаточно молодая профессия, которая подразумевает в себе торговлю нематериальными активами, т.е. акциями, облигациями, валютой и т.д. В настоящее время очень многих людей привлекает эта профессия, но они не решаются попробовать себя в ней из-за недостатков знаний. Настоящий трейдер должен досконально знать ситуацию на финансовом рынке, а также уметь предвидеть его поведение, ведь заработок трейдера напрямую зависит от выгодности проведенной сделки. Трейдеры работают как самостоятельно, так и в компаниях, которые доверяют им свои средства, стараясь приумножить их капитал. Современные инструменты интернет-менеджмента позволяют преодолеть конкуренцию в торговле. Все тенденции информационной экономики, связанные с новыми системами транзакций и валют, позволяют трейдеру развивать одновременно несколько объектов на нескольких биржах одновременно.

Таким образом, образование информационного рынка в РФ совпадает с началом переходного периода. На ускорение его развития существенно повлияло внедрение программных технологий в один из самых перспективных и динамичных видов бизнеса – электронные сделки. С конца XX века активно стала внедряться электронная торговля и технологии удаленного биржевого и банковского обслуживания. Следует отметить, что информационный рынок на территории РФ развивается сравнительно быстрыми темпами, благодаря реализации федеральной целевой программы «Электронная Россия»

Литература

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2019. — 256 с
2. Винслав Ю. Социальная переориентация экономических преобразований: макро- и мезоуровневый аспекты / Ю. Винслав // Российский экономический журнал. 2020. № 10. С. 3-13.
3. Катякало В.С. Совместное предприятие НУММИ: механизм успеха // Уроки организации бизнеса. СПб.: Лениздат, 2019. — 26 с.
4. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика / Г.Б. Клейнер // Общественные науки и современность. 2020. № 2. С. 144.
5. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок /Пер. с англ. М.: ООО Издательство АСТ, 2021 С. 14.
6. Маркетинг и культура предпринимательства / Тезисы международной конференции. Т. 1,2.- СПб.: СПбГУЭФ, 2019. — 56 с.

УДК 338.984

РОЛЬ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Кожухарь А., магистрант;

Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данном исследовании определена роль системы оплаты труда в обеспечении мотивации персонала предприятия и повышения эффективности его использования. Рассмотрены основные критерии и требования, которым должна соответствовать система оплаты труда для эффективного выполнения своих функций.

Ключевые слова: персонал, заработная плата, оплата труда, эффективность труда, мотивация персонала.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что персонал является для любого предприятия в данный момент одним из важнейших ресурсов, который обладает почти неограниченным и способным к естественному увеличению потенциалом. Гибкое управление своим кадровым потенциалом позволяет предприятию не только эффективно функционировать, но также и даёт дополнительные возможности для получения конкурентных преимуществ в виде освоения перспективных направлений деятельности путём найма на работу узконаправленных специалистов высокой квалификации.

Ввиду того, что между коммерческой успешностью предприятия и эффективностью использования им своего персонала имеется прямая корреляция, объективной потребностью для его руководства является поиск новых систем мотивации и способов повышения продуктивности труда. При этом одним из основных критериев, влияющих на обеспечение персонала необходимой мотивацией и способствующих устойчивому росту производительности труда, является наличие прозрачной для понимания всеми сотрудниками системы оплаты труда.

Как отмечает в своих исследованиях О.Ю. Вовк, «оплата труда является составляющей частью системы мотивации и поощрения персонала, которая призвана побуждать работников предприятия повышать продуктивность своей трудовой деятельности и развивать профессиональные навыки»[1]. Непосредственно же сама система оплаты труда относится к материальным средствам управления и стимулирования работников, которые заключаются в их поощрении за проделанную работу.

Материальные инструменты стимулирования призваны побудить работника задействовать весь имеющийся у него физический и интеллектуальный потенциал для наиболее эффективного выполнения своих непосредственных обязанностей. Практической целью материального стимулирования является побуждение работников предприятия более активно участвовать в создании дополнительной прибавочной стоимости, которая бы не только покрывала все издержки производства, но позволяла бы извлечь дополнительную выгоду.

Для того чтобы понять, как система оплаты труда выполняет возложенные на неё мотивационные функции, целесообразно рассмотреть содержание заработной платы с позиции всех участников трудовых отношений, которые наглядно показаны на рисунке 1[2].

С точки зрения работника заработная плата выступает основным источником доходов, за счёт которых формируется его покупательская способность и возможность удовлетворять свои потребности. В свою очередь, поддержание покупательской способности на одном уровне и/или её увеличение является ключевым мотивом работника выполнять свои функциональные обязанности более эффективно.

Для предприятия, выступающего в роли работодателя, заработная плата является одним из элементов его издержек, направленных на обеспечение трудовыми ресурсами за счёт использования которых обеспечивается бесперебойность производства и необходимый уровень продуктивности труда[3].

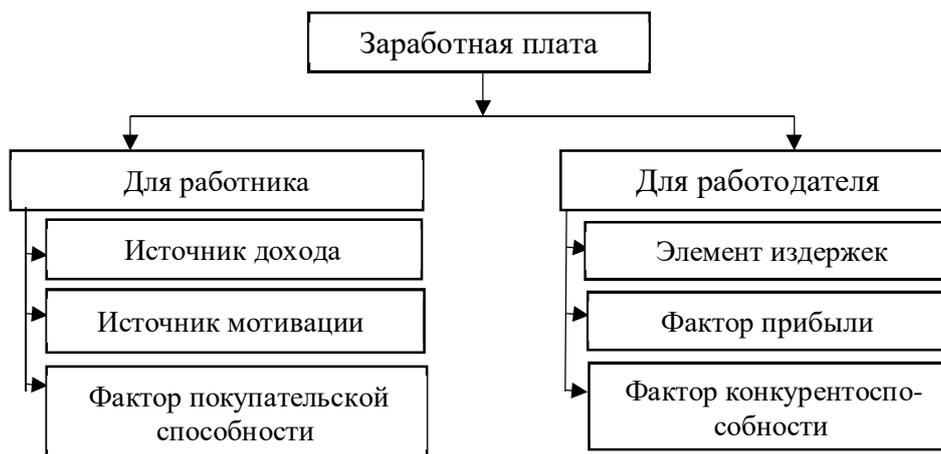


Рисунок 1 – Содержание заработной платы для разных субъектов трудовых отношений

Как можно заметить, заработная плата является одновременно и источником доходов, и расходов в зависимости от субъекта трудовых отношений, интересы которых при этом являются разнонаправленными. Поэтому для обеспечения эффективности системы оплаты труда предприятия и успешного выполнения возложенных на неё функций требуется согласование интересов всех участников трудовых отношений и выработка единого методического подхода к порядку начисления и выплаты заработной платы персонала.

Следует отметить, что наиболее распространённым для отечественной практики трендом в вопросе формирования системы оплаты труда является ориентация исключительно на результаты труда или объём выполненной сотрудником работы. Безусловно, главным преимуществом в данном случае является простота начисления заработной платы и соответственно учёта расходов предприятия, но при этом создаются проблемы для выполнения заработной платой своей мотивационной функции.

Широкое распространение данного подхода вызвало сокращение стимулирующего воздействия заработной платы на качественный и профессиональный рост персонала. В сложившейся ситуации среднестатистический работник ориентируется именно на повышение своей фактической производительности труда, к которой и привязан размер его заработной платы, при этом выгода от повышения квалификации или проявления личной инициативы для него остаётся неочевидной.

В целях обеспечения устойчивого развития предприятия, посредством не только количественных, но и качественных улучшений в трудовой деятельности персонала, необходимо постоянно совершенствовать систему оплаты труда и мотивации, внедряя в неё новые подходы и делая более прозрачной для понимания рядовым работником.

Критерию прозрачности следует уделить особенное внимание, ведь если предприятие использует сложные модели расчёта заработной платы, логика применения которых непонятна большей части работников в коллективе, может сформироваться представление о сознательном занижении заработной платы со стороны работодателя, что негативно отражается на мотивации персонала и общей эффективности работы предприятия.

Кроме того, ещё одним индикатором эффективности системы оплаты труда является способность дифференцировать результаты труда разных категорий персонала и учитывать это при расчёте конечной суммы заработной платы. Принцип дифференциации заработной платы является основой для тарифной системы оплаты труда, которая учитывает квалификационный разряд работника, трудоёмкость и условия его работы в виде повышающих коэффициентов и надбавок[4].

На практике же дифференциация заработной платы позволяет стимулировать работников к профессиональному росту и повышению уровня своей квалификации и профессиональных навыков, а также упрощает учёт личного вклада работников в формирование итоговых финансовых показателей предприятия, поскольку более квалифицированный и качественный

труд является более ценным для предприятия.

Также довольно распространённой практикой в последнее время стало использование «принципа Питера», суть которого заключается в повышении заработной платы квалифицированных работников и специалистов, которые с целью повышения уровня своих доходов стремятся занять вышестоящую руководящую должность, не обладая для этого необходимыми компетенциями и опытом. Используя данный подход предприятие стремится обезопасить свою управленческую систему от деградации и насыщения неквалифицированными кадрами, а также наиболее эффективно использовать работников, поскольку выгода от высококвалифицированного рабочего даже при повышенной зарплате может быть существенно выше, чем от его перевода на руководящую должность.

Таким образом, можно отметить, что система оплаты труда является центральным элементом в системе мотивации персонала предприятия, позволяющим наиболее рационально и гибко задействовать имеющийся у него потенциал для реализации стратегических и текущих целей предприятия. В процессе формирования системы оплаты труда предприятию необходимо уделять особое внимание проработке гибкой системы мотивации, которая бы содействовала не только повышению производительности труда, но и приобретению сотрудниками новых и полезных для выполнения должностных обязанностей компетенций.

Литература

1. Вовк, О.Ю. Система оплаты труда: понятие, формы и основные принципы организации и регулирования оплаты труда / О.Ю. Вовк // Международный научный журнал «Вестник науки». – 2020. – №10. – С. 26-31.
2. Донгак, А.А. Формирование фонда заработной платы в организации / А.А. Донгак, А.А. Ооржак // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №6. – С. 80-83.
3. Дуванова, Е.А. Виды и формы стимулирования труда / Е.А. Дуванова, И.А. Дикарева // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2018. – № 2. – С. 7-14.
4. Окнянская, А.А. Роль мотивации в системе управления персоналом в современных условиях / А.А. Окнянская // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. – 2021. – № 2. – С. 156-163.
5. Лисименков, А. С. Особенности применения методов управления затратами предприятия / А. С. Лисименков, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 283-285.
6. Штофер, Г. А. Финансовая диагностика как инструмент управления современной компанией / Г. А. Штофер, А. А. Токинова // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : Сборник научных трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 14 мая 2021 года / Научн. ред. С.П. Кирильчук, редколлегия: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2021. – С. 360-363.

УДК 338.1

ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Колодяжная О.В., магистрант;

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье обосновано влияние теневого бизнеса на экономическую безопасность России. В процессе анализа были рассмотрены основные виды и составляющие аспекты теневой экономики, а также определены ее ключевые причины, проблемы и последствия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, теневой бизнес, экономическая деятельность, противоправные действия, экономика.

В современных условиях одной из самых острых проблем для экономической безопасности России остается теневой бизнес. Теневая экономика – это определенная экономическая деятельность, которая осуществляется на территории государства с целью уклонения от уплаты налогов и официально не учитывается [1]. Следовательно, она провоцирует незаконную конкуренцию, препятствует поступлению средств в бюджет страны, и, в целом негативно влияет на социально-экономическое развитие государства.

Существует три вида теневой экономики, которые замедляют ее эффективное развитие: скрытая, неформальная и нелегальная.

Скрытая – законная экономическая деятельность, в которой присутствует уклонение от уплаты налогов, а также не выполнение санитарных и иных норм.

Неформальная – деятельность, осуществляемая на законном основании индивидуальными производителями, которые производят продукты для собственного потребления.

Нелегальная – экономическая деятельность, которая охватывает производство запрещенных законодательством услуг и товаров.

Как показывает практика, иногда экономическую деятельность невозможно отнести только к одному из видов, и как правило, выделяют два взаимосвязанных частных аспекта теневой экономики [2; с.256]:

1. Совершать противоправные действия с целью получения неконтролируемого личного дохода;
2. Скрывать от контроля все или часть доходов, полученных в результате деятельности, с целью получения дополнительного личного дохода.

Однако, независимо от степени развития экономики, существование таких ситуаций вызывает увеличение количества негативных социально-экономических последствий в обществе.

Теневая экономика является сложным явлением, характерным для всех стран мира. По данным Всемирного банка, среднемировой уровень теневой экономики составляет 17,2% ВВП, однако этот показатель отличается в разных странах. Например, самый низкий показатель выявлен в Швейцарии: он равен 8,6%, в Китае – 10,2%, а самый высокий уровень теневой экономики отмечается в Боливии – 66,4%. Масштабы теневой экономики в России составляют 39,0% по отношению к ВВП.

Теневая экономика давно достигла устойчивых позиций практически во всех сферах экономической и социальной жизни страны. Жизнестойкость теневой экономики связана с низкой величиной транзакционных издержек в нелегальной сфере, сопровождающих обеспечение права собственности, как наиболее фундаментального института экономики. В настоящее время, серьезнейшими факторами, которые препятствуют благополучному развитию России, являются масштабы теневого подразделения экономики, а также уровень коррупции в различных ее отраслях [3; с. 98].

Согласно исследованию Центрального Банка Российской Федерации были выявлены секторы экономики в 2022 году, за счет которых сформировался спрос на теневые финансовые услуги (операции, направленные на «обналичивание» денежных средств либо вывод их за рубеж по фиктивным основаниям в целях ухода от уплаты налогов, легализации доходов, полученных преступным путем, а также в коррупционных целях).

Согласно рисунку 1, лидирующую позицию в структуре занимает строительная отрасль, на которую приходится 40% всех сомнительных операций. Второе место в 2022 году заняла торговля – 27%. Тройку лидеров замыкает сфера услуг (клининговые компании, охрана, реклама) – 21% сомнительных операций.

Отметим, что в сравнении с первым полугодием 2021 года показатель в строительстве и торговле увеличился на 3,5 %, а в отрасли услуг остался на прежнем уровне. Наиболее распространённые операции, которые банки признают сомнительными – обналичивание и вывод средств за рубеж.

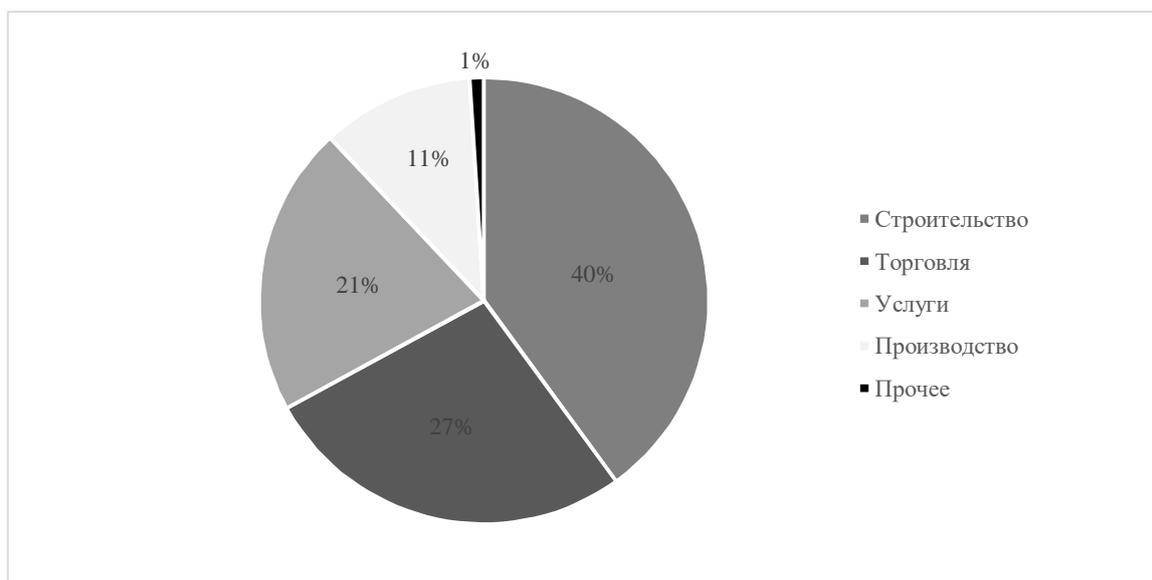


Рисунок 1 – Секторы экономики, формировавшие спрос на теньевые финансовые услуги в 2022 г., %

Источник: составлено авторами на основе[4]

По последней аналитике Банка России объём обналичивания увеличился на 10 % в сравнении с 2021 годом. Выдача средств со счетов физических лиц составляет 61 % от всего количества сомнительных операций. Из-за санкционных ограничений, нарушения логистики и поставок товаров объём вывода денег за рубеж снизился на 40 % в сравнении с первым полугодием 2021 года. Количество сомнительных авансовых платежей за импортируемые товары снизилось на 11 %.

Проблемы и причины развития теньевой экономики изучаются как отечественными, так и зарубежными учеными и практиками. Выделим следующие причины:

- множественные налоги, сборы и отчисления, а также их размер;
- проблемы с банками – осуществление расчетов, платежей, качество обслуживания;
- трудности, связанные с бухгалтерской и другой отчетностью, перед различными органами.

Проводя исследование влияния теньевой деятельности, в основном рассматривают ее негативные последствия для социально-экономической сферы:

1. Сокращение социальных выплат за счёт неуплаты налогов;
2. Рост коррупционных схем, что влияет на замедление развития экономики государства;
3. Теньевая экономика влияет на ухудшение условий труда, так как организация не обращает внимания на трудовое законодательство;
4. Стимуляция инфляции, а также нестабильность в платёжной структуре оборота. Отчасти это происходит из-за негативного влияния на кредитно-финансовый сектор;
5. Несоблюдение экологических норм для сокращения расходов на производственный процесс. Это негативно отражается на экологической ситуации в регионе и здоровье рабочих.

Отметим, что за нелегальный бизнес участники теневого рынка несут налоговую, административную, уголовную ответственность.

Несмотря на то, что теньевая экономика оказывает глобальное отрицательное влияние на экономическую безопасность России, существует значительный ряд позитивных сторон. Предприятия максимизируют свои доходы из-за того, что в теньевой экономической деятельности в меньшей степени происходит уплата налогов или же они не уплачиваются вообще. Из этого следует, что результативность легально существующих предприятий ниже результативности работы предприятий теневого сектора. В теньевом бизнесе расширяются возможности дополнительных заработков и увеличиваются доходы работников, которые официально

зарегистрированы на государственных предприятиях и находятся в вынужденных отпусках [5; с.19].

Таким образом, теневой бизнес представляет непосредственную угрозу для обеспечения экономической безопасности России, так как препятствует развитию предпринимательской деятельности и провоцирует незаконную конкуренцию. Рост теневой экономики приведет к сокращению государственных доходов за счет уменьшения налоговой базы, и как следствие к снижению качества социально-экономической сферы страны.

Литература

1. Капитонова Н. В. Теневая экономика в условиях пандемии COVID-19 в России/ Н. В. Капитонова, А.А. Капитонова // Теневая экономика. – 2020. – № 4. – с. 193-204.
2. Исроилов, Б. И. Влияние теневой экономики на экономическую безопасность страны / Б. И. Исроилов, Б. Б. Ибрагимов, З. Ахмедов // Теневая экономика. – 2021. – Т. 5, № 4. – С. 255-266.
3. Кирильчук С.П. Совершенствование методов борьбы с теневой экономикой / С.П. Кирильчук, Е.В. Шевченко // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования: сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции / научн. ред. С.П. Кирильчук; редкол.: Г.А. Штофер, Е.И. Пискун, А.В. Коваленко. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2017. – С. 97-100.
4. Официальный сайт Банка России: [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 20.04.2023)
5. Анюкова, Р. А. Теневая экономика и ее последствия для государства / Р. А. Анюкова, И. А. Мохов // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия: Сборник научных статей 3-й Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах, Курск, 12–13 марта 2020 года. Том 1. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 17-20.

УДК 338.486

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Котлярович А.П., магистрант

*Научный руководитель Никитина М.Г., д.э.н., заведующий кафедрой мировой экономики
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Инновационная стратегия развития туризма является приоритетным направлением государственной социально-экономической политики. Формирование стратегии и планирование инноваций в туризме – сложный и кропотливый процесс, требующий четкости, ясности и грамотной оценки перспектив развития территории или проекта. Наличие инновационной стратегии – важное условие динамично развивающейся национальной экономики. Актуальность работы заключается в важности поиска системных путей развития туризма, организации воспроизводства новых инновационных турпродуктов, создание перспектив создания туристской технологической платформы.

Ключевые слова: туристская деятельность, инновационная политика, инновационная стратегия, туристская инфраструктура, турпоток.

Инновационная стратегия – это «комплекс мероприятий по эффективному использованию инновационного потенциала национальной индустрии с целью повышения международной конкурентоспособности национального туристского продукта за счет применения инновации» [2, с. 27]. Основными элементами инновационной стратегии являются создание инноваций, которые обеспечат конкурентоспособность отрасли; соблюдение равновесия между существующими и новыми направлениями туристской индустрии. Для оценки эффективности инновационной стратегии применяется соотношение следующих показателей: финансовые, человеческие и организационные ресурсы.

Современный этап развития туризма в Российской Федерации характеризуется активизацией внимания к нему со стороны Правительства и придания ему статуса одной из ведущих отраслевых составляющих национальной экономики. В 2019 году Правительством было

принято решение о создании Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года (далее Стратегия) [5]. В Стратегии туризм представляет собой отрасль, выполняющую социальную (удовлетворение потребности людей в отдыхе и оздоровлении; интеллектуальное, творческое и духовное развитие; патриотическое воспитание) и экономическую функции (увеличение показателей роста занятости и доходов населения; ускорение экономического роста Российской Федерации). Целью Стратегии является комплексное развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации, увеличение доступности услуг туризма для всех желающих. В Стратегии отмечается углубление ориентации на усиление конкурентных позиций России на международном рынке с упором на создание нового конкурентоспособного туристского продукта, ориентированного на максимально широкую аудиторию как внутреннего, так и зарубежного туриста [1, с. 28].

Главным фактором, сдерживающим спрос на турпродукты в России, авторы Стратегии считают высокие расходы на транспорт. В 2017 году на него приходилось 40% от общей стоимости поездки [4]. Высокую стоимость связали с большими расстояниями, недостаточным уровнем развития чартерных перевозок и централизацией авиаперевозок. Кроме того, к ограничивающим факторам относят низкую узнаваемость российских туристических брендов и проблема языкового барьера.

Решением этих проблем станет реализация комплекса мер:

- повышение качества туристской и магистральной инфраструктуры, совершенствование транспортной доступности;
- создание условий для круглогодичного приема гостей;
- повышение уровня сервиса и квалификации персонала, развитие языковой подготовки персонала в сфере туризма;
- формирование и продвижение туристских продуктов с помощью цифровой инфраструктуры и сервисов.

Благодаря действиям Правительства РФ, к 2035 году планируется увеличение показателя туристских поездок в 1,8 раза, то есть до 83,78 млн. В 2022 г. этот показатель составлял 62,5 млн. человек. [9].

По турпотоку отрасль туризма постепенно возвращается на доковидный уровень. Количество въездных туристских поездок иностранных граждан также увеличивается (таблица 1.1). Однако дальнейший рост сдерживает недостаток качественной инфраструктуры, номерного фонда, объектов рекреации.

Таблица 1.1 – Въездные туристские поездки иностранных граждан в РФ

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Число въездных туристских поездок иностранных граждан в Россию, тыс.	24 390	24 551	24 419	6 359	3 931,6	8 242,5
Темп прироста, %	- 0,74	0,66	- 0,54	-73,9	-38,2	109,6

Источник: составлено автором на основе [9]

Как видно из таблицы 1.1, после периода пандемии количество туристских поездок иностранных граждан в Россию начинает расти и в 2022 г. темп прироста составил 109,6% по сравнению с предыдущим годом.

Адекватным ответом на растущий спрос туристских услуг Российской Федерации должен стать соразмерный рост качественного и доступного предложения. Именно это и будет являться как краткосрочным, так и стратегическим приоритетом. «Минэкономразвития России сконцентрировало и высвободило дополнительные средства на субсидирование строительства модульных отелей на 2023-2024 годы порядка 8 млрд руб.» [3]. Следующей мерой является отбор инвесторов для финансирования строительства крупных гостиниц. Это программа, а рамках которой Правительство обеспечит льготный кредит инвесторам по ставке

от 3-5% для строительства крупных гостиниц. Льготное кредитование предусматривается в случае строительства гостиниц 3-5 звезд с номерным фондом не менее 120 номеров. Это могут быть как отдельные объекты, так и предприятия, входящие в состав большого комплекса, в который помимо гостиниц, включается сопутствующая туристская инфраструктура (горнолыжная инфраструктура, спа-комплексы и другие объекты)

Планируется рост числа сотрудников туристской индустрии и развитие и преумножение номерного фонда. Средняя численность работников туристической индустрии в 2020 году оценивалась в 1,66 млн человек. К 2025 году эту цифру планируется увеличить до 3,49 млн, а к 2035 году – до 4,96 млн человек [3].

Государству стоит принять во внимание такой эффективный способ инновационного продвижения национальных туристских дестинаций на внешние рынки, как рынки событийного туризма [8]. Событийный туризм может быть представлен уникальными турами, которые сочетают в себе традиционный отдых и участие в зрелищных мероприятиях (гастрономические фестивали, модные показы, аукционы, национальные праздники, фестивали кино и театра, международные спортивные события, выставки ЭКСПО и другое) [2, с. 25].

Международные выставки Экспо выступают как платформа инноваций и туризма. Экспо – это глобальная Международная выставка, целью которой является просвещение общественности, продвижение прогресса, обмен инновациями и содействие сотрудничеству различных стран.

Выставки, проводимые в России, в среднем собирают только 6% зарубежных посетителей, 94% посетителей российских мероприятий живут и работают в России. Это говорит о том, что в настоящее время маркетинговый потенциал российских выставок нацелен в основном на местный, российский рынок. Необходимо усилить международную составляющую российского выставочного рынка - привлекать в Российскую Федерацию как международные выставки, так и зарубежных участников для российских выставочных мероприятий. Доля России на мировом рынке международных конгрессных мероприятий, по официальным оценкам, составляет пока менее 1%, а в мировой торговле Россия занимает долю примерно в 3%. В настоящее время эксперты отмечают улучшение ситуации по материально-технической базе конгрессно-выставочной деятельности России: возможностями проводить крупные мероприятия, конгрессы и конференции располагают 165 городов [7].

Таким образом, необходимо отметить, что правительство Российской Федерации использует инновационную стратегию в туризме, считая это одним из экономических рычагов развития экономики государства и повышения конкурентоспособности туристской сферы. Инновационная стратегия Российской Федерации направлена на модернизацию существующей туристской инфраструктуры, строительство новых вместительных объектов индустрии гостеприимства, развитие транспортной инфраструктуры, популяризация новых видов туризма, освоение новых рынков, внедрение передовых технологий в управлении сферой туризма.

Литература

1. Бушуева И.В. Новые стратегические приоритеты развития туризма в России / И.В. Бушуева // Научный журнал Сервис Plus. Том 13. - № 4.- 2019 г. - С.-25- 33
2. Давыденко Л.Н. Инновационные стратегии геоэкономического развития мирового туристского рынка / Л.Н. Давыденко // Современные тенденции развития международного туризма в мире и республике Беларусь в условиях глобализации. – г. Минск. – 2018 г. - С. 23-31.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации. Приоритетные направления. Новости 16 марта 2023 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru>
4. Национальные проекты. Свежий взгляд: правительство поменяло ориентиры в развитии туризма [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://национальныепроекты.пф/news/svezhiy-vzglyad-pravitelstvo-pomenyalo-orientiry-v-razvitii-turizma>
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 сентября 2019 года №2129-п «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://static.government.ru>

6. Статистический бюллетень Росстата к всемирному дню туризма – 2022 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/turizm_2022.pdf

7. Стратегия развития конгрессно-выставочной отрасли в Российской Федерации до 2023 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ruef.ru>

8. Территория и общественное развитие: когнитивный анализ в геоэкономическом контексте / Никитина М.Г., Побирченко В.В., Шутаева Е.А., Мираньков Д.Б.; под науч. ред. М. Г. Никитиной. - Симферополь, 2018. – 262 с.

9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/turizm>

УДК 336.662

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кравцов Д.А., студент;

Шамилева Э.Э., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Данная статья посвящена раскрытию сущности формирования основных фондов предприятия. В работе обобщены теоретические подходы к понятию категории «основные фонды» и порядку формирования и воспроизводства основных фондов.

Ключевые слова: основные фонды, формирование, предприятие, классификация основных фондов.

Осуществление коммерческого предпринимательства связано с использованием различных средств труда, необходимых для продвижения, хранения и реализации товаров. Основные фонды участвуют в процессе обращения длительное время, при этом натуральная форма их не изменяется.

По мнению ряда современных отечественных авторов таких как: Ю.А. Бабаев, М.Н. Греховодова, О.П. Ефимова, А.Н. Соломатин, В.Р. Сафонова, основные фонды предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, выраженных в качестве средств труда и необходимых для выполнения производственных и иных процессов [1, 2], при этом они характеризуются продолжительным периодом использования (от одного года и выше) и возможностью постепенного включения их стоимости в себестоимость произведенной продукции (оказываемых услуг). Понятие основных фондов неразрывно связано с категориями «основные средства» и «основной капитал» (рис. 1).

Все основные фонды предприятия можно классифицировать по следующим группам (рис. 2): 1) по натурально-вещественной форме: материальные и нематериальные; 2) по участию в процессе производства: производственные и непроизводственные; 3) по воздействию на предметы труда: активные, пассивные и на консервации; 4) по использованию: в эксплуатации, в ремонте, в запасе; 5) по принадлежности: собственные и арендуемые.

Поскольку главной особенностью основных фондов является их высокая стоимость и большая продолжительность эксплуатации, предприятиям целесообразно разрабатывать планы по формированию и воспроизводству основных фондов с учетом финансовых возможностей и особенностей технологического процесса.



Рисунок 1 – Различия между категориями «основные средства», «основной капитал» и «основные фонды» и их взаимодействие



Рисунок 2 – Признаки классификации основных фондов предприятия

Порядок формирования основных фондов на предприятии условно можно разделить на два основных этапа:

- 1) формирование основных фондов в период реализации инвестиционного проекта – период становления предприятия как такового;
- 2) воспроизводство основных фондов в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Таким образом, источники, за счет которых происходит формирование основных фондов могут быть также разделены на две группы: источники формирования и источники воспроизводства. К источникам формирования основных фондов в предприятии на этапе становления деятельности целесообразно отнести уставный капитал, добавочный капитал, резервный

капитал и целевое финансирование. В процессе хозяйственной деятельности возникает потребность модернизации, технического перевооружения, оптимизация состава и структуры основных фондов. Для этих целей используются внутрихозяйственные резервы, собственные финансовые ресурсы, заемные и привлеченные средства, а также централизованные источники финансирования.

Оценка эффективности использования основных фондов предприятия строится на применении натуральных и стоимостных показателей. Натуральные показатели используются для оценки эффективности использования производственных мощностей, составления балансов наличия оборудования, определения уровня технической оснащенности и состояния основных фондов. Стоимостные показатели используются в процессе учета динамики основных фондов, планирования расширенного производства, определения износа, расчета уровня себестоимости произведенной продукции. Повышения эффективности использования основных фондов можно достичь посредством обеспечения роста объемов производства и реализации продукции (работ и услуг) с одновременным снижением затрат на производство и сохранением качественных характеристик.

Проведенное исследование позволило установить, что основные фонды предприятия представляют собой материально-вещественные ценности, функционирующие в качестве средств труда, которые необходимы для осуществления процессов производства, реализации и организации потребления продукции. Основные фонды предприятия характеризуются тем, что не изменяют своей вещественной формы, многократно участвуют в процессе производства, и постепенно, частями, по мере изнашивания переносят по свою стоимость на изготавливаемую продукцию посредством амортизации. Экономическая эффективность использования основных фондов при этом представляет собой отношение результата деятельности (уровня полученной прибыли от реализации продукции, работ и услуг) к общим затратам на основные фонды, используемые в процессе производства.

Литература

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. – М.: Проспект, 2016. – 424 с.
2. Захаров И. В. Бухгалтерский учет и анализ / И. В. Захаров, О. Н. Калачева / под ред. И. М. Дмитриевой. – М.: Юрайт, 2017. – 423 с.
3. Любимова, Д. В. Теоретические основы использования основных производственных фондов на предприятии / Д. В. Любимова // Корпоративное управление экономической и финансовой деятельностью на железнодорожном транспорте : Сборник трудов по результатам III Международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Москва, 12–13 декабря 2018 года / Под общей редакцией Л.В. Шкуриной. Том 1. Выпуск 17. – Москва: Российский университет транспорта (МИИТ), 2019. – С. 222-226.
4. Сафонова, В. Р. Теоретические основы обновления основных фондов предприятия / В. Р. Сафонова // Вестник научных конференций. – 2020. – № 9-3(61). – С. 114-115.
5. Штофер, Г. А. О вопросах оценки эффективности использования основных производственных фондов предприятия / Г. А. Штофер, В. В. Алексеенко // Тенденции функционирования современных предприятий и организаций : Сборник тезисов участников научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, студентов и молодых ученых посвященной Дню российской науки, Симферополь, 08 февраля 2021 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2021. – С. 80-81.

УДК 338.2

**ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТНОГО АНАЛИЗА НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ***Крышняя А.Д., студент**Научный руководитель Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Работа посвящена вопросу сущности и роли проектного анализа, как элемента проектной деятельности предприятия. В ходе исследования были охарактеризованы основные теоретические аспекты реализации проектного анализа.

Ключевые слова: проект, управление проектами, проектный анализ, проектная деятельность предприятия.

На современном этапе развития экономики и социума, эффективное функционирование предприятий во многом связано с проектной деятельностью организации. Среди прочих элементов проектной деятельности предприятий, можно выделить такой компонент, как проектный анализ, результаты которого используются для принятия решения о реализации того или иного проекта., что обуславливает актуальность темы исследования.

Цель данной работы заключается в выявлении значения проектного анализа в системе проектной деятельности предприятия. Задачами работы являются: анализ сущности проектной деятельности и проектного анализа на основе исследовательских работ отечественных экономистов, и оценка взаимосвязи между эффективным проектным инновационно-инвестиционным менеджментом и результатами проектного анализа.

Проект в широком смысле представляет собой целенаправленную деятельность с целью создания или совершенствования отдельных аспектов операционного функционирования предприятия: инновационный, инвестиционный, технологический и т. д. Как правило, в экономической теории выделяют три стадии жизненного цикла проекта: прединвестиционная, инвестиционная, эксплуатационная [1].

Там, где разрабатывается новый продукт или услуга, внешние условия и требования к которому определены недостаточно полно и меняются, где применяемые производственные технологии используются впервые, где постоянно требуются поиск новых решений и возможностей, интеллектуальные усилия и творчество, где имеются риски получения отрицательных результатов там имеет место проектная деятельность [2-4].

Следовательно, проектную деятельность можно охарактеризовать, как совокупность методов, принципов, этапов, процедур организации и реализации проектов [1].

При этом, стоит отметить, что проектный анализ является методологией, используемой для определения, сравнения и обоснования альтернативных решений и проектов, что позволяет осуществить выбор и принять взвешенное решение в условиях ограниченности ресурсов на предприятии. В общем случае проектный анализ осуществляется на прединвестиционной стадии жизненного цикла проекта.

Как было отмечено ранее, конечными результатами проектного анализа выступают выводы относительно реализации проекта, выбора проекта из множества альтернатив, участия в проекте. Проектный анализ может также проводиться и на инвестиционной стадии жизненного цикла проекта. В таком случае целью проектного анализа является мониторинг изменений во внешней и внутренней среде, которые могут стать причиной нецелесообразности дальнейшего осуществления проекта.

Следовательно, можно утверждать, что проектный анализ является ключевым элементом прединвестиционной фазы проекта, но может повторяться на инвестиционной фазе, если встанет вопрос оценки целесообразности продолжения проекта [2]. Специфика проектного анализа, его отличие от экономического и финансового анализа, непосредственно связана с концепцией проекта и его отличием от операционной деятельности предприятия. Основные составляющие проектного анализа представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Элементы проектного анализа [3]

Значение проектного анализа в системе проектной деятельности предприятия реализуется через систему следующих функций:

- определение расчетного периода (срока окупаемости) проекта;
- расчет проектных выгод (эффектов, доходов) и затрат;
- расчет денежных потоков проекта;
- оценка рисков осуществления проекта;
- обоснование ставки дисконтирования;
- расчет и оценка критериев эффективности инвестиционного проекта;
- анализ прибыльности и безубыточности проекта;
- определение схемы финансирования проекта;
- оптимизация проекта (выбор наиболее приемлемого варианта из нескольких возможных).

Стоит отметить, что некоторые функции проектного анализа могут реализовываться параллельно, некоторые – только последовательно (например, расчет денежного потока не может быть осуществлен ранее, чем будет окончено определение проектных выгод и затрат). Зачастую, проектный анализ проводится методом «набегающей волны», когда функции реализуются несколько раз, по мере поступления дополнительной или более точной информации. Как правило, результаты проектного анализа документально отражаются в соответствующих проектных материалах (бизнес-плане, технико-экономическом обосновании и т.д.). Но следует помнить, что проектный анализ и бизнес-планирование не тождественны, а лишь дополняют друг друга [4].

Таким образом, проектный анализ можно рассматривать как методологию проектной деятельности предприятия, используемую для обоснования, определения, а также сравнения альтернативных решений и проектов. Совокупность функций данного вида анализа позволяет говорить о том, что проектный анализ, выводы и суждения, полученные в ходе анализа, являются фундаментом для осуществления проектной деятельности предприятия.

Литература

1. Ергин, С.М. Воздействие проектного анализа на управленческую деятельность предприятия / Ергин С.М., Пригоцкая Я.Д. / Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : VI Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием. научн. ред. С.П. Кирилчук. – Симферополь, 2021. – С. 122-126. – EDN <https://www.elibrary.ru/tgehky>.
2. Семенюк, Е. С. Организация проектной деятельности на предприятии / Е. С. Семенюк // Академическая публицистика. – 2021. – № 12-2. – С. 182-186. – EDN RHVZXF.
3. Кононенко, А.В. Методы проектного анализа в системе управления / А. В. Кононенко // Вестник науки. – 2019. – №5 (14). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-proektnogo-analiza-v-sisteme-upravleniya> (дата обращения: 28.02.2023).

4. Инновационное развитие производственной инфраструктуры в цифровой экономике на принципах деонтологии / Кирильчук С.П., Наливайченко Е.В., Ергин С.М. и др. – Симферополь, 2023. – 235 с. – EDN <https://www.elibrary.ru/pvufop>.

УДК 336.226

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ СТРАХОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ: ИННОВАЦИИ В ТОРГОВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ РФ И КНР*

*Кузнецова Н.П., д.э.н., профессор кафедры управления рисками и страхования
ФГОУ ВО СПбГУ. г. Санкт-Петербург, Россия*

*Писаренко Ж.В., д.э.н., профессор кафедры управления рисками и страхования
ФГОУ ВО СПбГУ. г. Санкт-Петербург, Россия*

Нгуен К.Т., д.э.н., профессор Вьетнамской Академии Общественных Наук. г. Ханой, Вьетнам

Аннотация. Статья посвящена роли государственных институтов страхования экспортных кредитов в развитии торговли между Россией и Китаем. Агентства по страхованию экспортных кредитов выступают как финансовые рычаги и инновационный инструмент управления рисками для развития импортно-экспортной торговли. Эти государственные институты обеих стран могут не только способствовать росту объемов экспорта, но и сопровождать экспортные компании, осуществляющие внешне-экономическую деятельность.

Ключевые слова: страхование экспортных кредитов, китайско-российская торговля, государственные агентства по страхованию экспортных кредитов, инновации в управлении рисками.

Торговые отношения между Китаем и Россией всегда были тесными, особенно в последние годы на фоне растущего стратегического сотрудничества между двумя странами. Однако по мере расширения масштабов торговли между Китаем и Россией постепенно возрастают торговые риски. Для обеспечения безопасности и стабильности китайско-российской торговли страхование экспортных кредитов с конца XX-начала XXI в. привлекает внимание ученых и практиков, как важный инструмент защиты торговли, в контексте торгового взаимодействия РФ и КНР и стимул экономического роста. Целью данной статьи является изучение роли страхования экспортных кредитов и его значения для развития китайско-российской торговли. Задачами исследования выступают: 1) кратко представить текущую ситуацию в китайско-российской торговле и основную концепцию страхования экспортных кредитов; 2) оценить роль государственных институтов страхования экспортных кредитов в стимулировании развития китайско-российской торговли; 3) обобщить значение страхования экспортных кредитов в устойчивом развитии китайско-российского торгового взаимодействия.

* Статья написана при поддержке РФФИ-РНФ Международный Проект № [21-510-92001](#)

Состояние российско-китайской торговли

Торговые отношения между Китаем и Россией зародились еще в конце XIX века, однако масштабы торговли между двумя странами были весьма скромными. Только в конце 1980-х годов, когда Китай и Россия начали укреплять свое экономическое и торговое сотрудничество, и объем двусторонней торговли начал повышаться. В настоящее время объем торговли между Россией и Китаем почти превысил 200 млрд. долл. и продолжает расти. Burange, L. G. (2014) указал, что двусторонняя торговля между Китаем и Россией основана на крепком фундаменте и имеет благоприятные перспективы развития благодаря взаимодополняющему характеру экономики, что отражается в взаимодополняемости торговли двух стран [1]. Среди импортируемых в Россию из Китая товаров, обладающих этим свойством, - промышленные товары, машины и транспортное оборудование, а также различные товары, классифицируемые по сырьевой компоненте, включая продукты питания, текстиль, сталь, оборудование, автомобили, одежду и т.д. Российский экспорт дополняет потребности Китая в непищевом сырье, минеральном топливе, горюче-смазочных материалах и в ряде сельскохозяйственных товаров. Одновременно рост торговли между Китаем и Россией сопровождается увеличением торговых рисков.

Страхование экспортных кредитов – инструмент управления рисками взаимной торговли Китая и России

На экономическом факультете СПбГУ страхование экспортных кредитов начало изучаться на переломе веков (Улитина Е.М., 2007) [2], а завершается диссертационной работой аспиранта кафедры управления рисками и страхования СПбГУ в 2023 г. (Се Вэнькай, (2023) [3]. Существует множество факторов риска, связанных с торговлей между Россией и Китаем, таких как риск обменного курса, политический риск, рыночный риск, не говоря о геэкономическом риске торговой войны между Китаем и США и продолжающейся почти 20 лет санкционной политике коллективного Запада против России вследствие обострившейся ситуации на Украине. Эти факторы риска могут привести к нестабильной и неустойчивой торговле. Именно по этой причине страны мира более 200 лет в качестве института страхования экспорта разной организационно-правовой формы, сопряженного с кредитным страхованием, используют частные, а с XX в. частно-государственные и впоследствии преимущественно государственные Агентства страхования экспортных кредитов. Китай (СИНОШУР - 2001) и Россия (ЭКСАР-2011 г.) создали такого рода государственные страховые агентства только в начале XXI в. Страхование экспортных кредитов было сориентировано в обеих странах на решение проблемы торгового риска. Согласно учебнику Архипова А.П. (2019) страхование экспортных кредитов - это вид страхования, который экспортер приобретает у страховой компании для защиты интересов экспортера в экспортных сделках [4]. Страхование экспортных кредитов защищает экспортеров от колебаний валютных курсов, политических рисков и рыночных рисков, снижая таким образом торговые риски (Zhang, (2020) [5].

Выводы. Роль страхования экспортных кредитов высоко оценивается как инновационный инструмент управления торговыми рисками в российско-китайском торговом взаимодействии. Страхование экспортных кредитов со стороны специально созданных государством Агентств может помочь экспортерам снизить торговые риски и повысить безопасность и устойчивость торговли. Одновременно страхование экспортных кредитов укрепляет торговое доверие между Россией и Китаем, способствует стабильному и устойчивому развитию взаимной торговли, достижению ЦУР ООН и стимулирует непрерывный, самоподдерживающийся экономический рост обеих стран.

Литература

1. Burange, L. G. and Karnik, N. N. (2014) 'An analysis of the export competitiveness of BRIC', ISFIRE Working paper series 4, September.
2. Улитина, Е. М. (2007) Страхование экспортных кредитов как финансовая поддержка экспорта: Рукопись диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук СПбГУ 2007
3. Се Вэнькай (2023) Роль страхования экспортных кредитов в развитии экспортной торговли между Россией и Китаем. Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Рукопись СПбГУ 2023. 178 с. Научный руководитель Н.П.Кузнецова.
4. Архипов, А. П. (2019) Страхование ВЭД: учебник и практикум. Москва: Издательство КноРус, 268 с.
5. Zhang, T. (2020) 'The role and development of export credit insurance in the construction of "One Belt, One Road"', Journal of International Economic Cooperation, 01, pp. 117-126. (На кит. яз.)

УДК 338.27

ПРИНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ ИСПОЛЬЗУЯ ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ*Кузнецова Е.Е., аспирант**Научный руководитель Кирильчук С.П., д.э.н., зав. кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Статья рассматривает, как цифровые платформы могут помочь предприятиям принимать более обоснованные финансовые решения. Кроме того, статья также обсуждает методику внедрения цифровой платформы на предприятии, включая оценку потребностей, выбор и анализ платформы, настройку и интеграцию, обучение персонала и мониторинг результатов.

Ключевые слова: цифровые платформы, финансовые решения, мониторинг результатов, предприятия, эффективность, прибыльность.

Управление финансами является ключевым элементом успешной деятельности компаний, и принятие обоснованных финансовых решений играет важную роль в их успехе. В последние годы цифровые платформы стали незаменимым инструментом для предприятий, которые стремятся улучшить свои финансовые показатели и принимать обоснованные финансовые решения. В этой статье мы рассмотрим, как цифровые платформы помогают предприятиям принимать более обоснованные финансовые решения.

Финансовые решения — это решения, связанные с управлением финансовыми ресурсами организации. Это могут быть решения, касающиеся инвестиций, финансирования, управления денежным потоком, управления рисками и т.д. Финансовые решения принимаются с целью достижения финансовых целей, таких как максимизация прибыли, минимизация затрат, увеличение рыночной доли и т.д.

Одной из главных проблем в процессе принятия финансовых решений является отсутствие полной информации. Предприятия, которые не имеют доступа к актуальной информации, могут принимать неправильные решения, которые могут привести к убыткам. Цифровые платформы могут помочь решить эту проблему, предоставляя предприятиям актуальную информацию о рынке, конкурентах и тенденциях в отрасли. Такие платформы могут также предоставлять аналитические данные, которые могут помочь в принятии более обоснованных финансовых решений. [1]

Еще одним способом, которым цифровые платформы могут помочь предприятиям принимать финансовые решения, является улучшение финансовой отчетности. Цифровые платформы могут помочь автоматизировать процессы сбора, анализа и предоставления финансовой информации, что позволяет ускорить процесс принятия решений.

Управление рисками является важным аспектом финансовой деятельности предприятий. Цифровые платформы также могут помочь улучшить управление рисками. Например, они могут помочь автоматизировать процессы контроля за финансовыми рисками и предоставлять о них более точную информацию.

Управление кредитным риском является важным аспектом финансовой деятельности предприятий, особенно для тех, кто работает в сфере финансовых услуг. Цифровые платформы помогут улучшить управление кредитным риском, предоставляя информацию о заемщиках и позволяя проводить более точный анализ кредитных рисков. Это позволяет предприятиям принимать более обоснованные решения о предоставлении кредитов и займов.

В целом, использование цифровых платформ становится все более популярным в финансово-экономической деятельности предприятий, и это неудивительно, учитывая их многогранный функционал и возможности. Однако, для того чтобы эффективно использовать цифровые платформы, необходимо понимать, как они работают и как они могут помочь в решении конкретных задач.

Конкретный пример цифровой платформы, которая помогает предприятиям принимать обоснованные финансовые решения, — это «Tableau». Данная интеллектуальная аналитическая платформа, позволяет пользователю визуализировать данные и проводить исследования в режиме реального времени. С помощью «Tableau» пользователь может объединять данные из разных источников, создавать дашборды и отчеты, анализировать данные и делать выводы на

основе полученной информации.

Кроме «Tableau», есть множество других цифровых платформ, которые могут помочь предприятиям принимать финансовые решения. Например, «Salesforce», «Microsoft Dynamics 365», «Oracle ERP Cloud» и многие другие. Каждая из этих платформ имеет свои особенности и предназначена для разных типов бизнеса, поэтому важно выбрать ту, которая наилучшим образом подходит для конкретных нужд предприятия.

Внедрение цифровой платформы на предприятии - это сложный процесс, который требует тщательной подготовки и планирования. Рассмотрим методику внедрения цифровой платформы на предприятии:

- Определение целей и потребностей предприятия. Определить, какая цифровая платформа будет наиболее полезна для конкретного бизнеса и какие задачи и проблемы она должна решать.
- Анализ рынка. Провести исследование рынка цифровых платформ и выбрать ту, которая наилучшим образом подходит для конкретных нужд предприятия.
- Подготовка к внедрению. Определить, какая часть бизнеса будет первой, которая будет использовать цифровую платформу, и какой персонал будет заниматься ее использованием. Также потребуется обеспечить подготовку персонала и обучение их использованию платформы.
- Внедрение цифровой платформы. Подготовить инфраструктуру для внедрения цифровой платформы, установить ее и настроить на нужды предприятия.
- Тестирование и оптимизация. Провести тестирование цифровой платформы на работоспособность и эффективность, а также провести оптимизацию ее работы.
- Распространение на другие части бизнеса. После успешного запуска цифровой платформы необходимо тиражировать ее использование в других областях предприятия.
- Поддержка и обновление. Обеспечить поддержку и обновление цифровой платформы, чтобы она работала наилучшим образом и соответствовала требованиям предприятия.

Важно помнить, что внедрение цифровой платформы - это процесс, который требует тщательной подготовки и планирования, но может принести огромную пользу для предприятия. [3]

В заключении можно отметить, что цифровые платформы стали незаменимым инструментом для предприятий, которые стремятся улучшить свои финансовые показатели и принимать обоснованные финансовые решения. Они позволяют предприятиям получать доступ к актуальной информации о рынке, улучшать финансовую отчетность, управлять рисками и ликвидностью. Кроме того, цифровые платформы могут помочь предприятиям улучшить управление кредитным риском.

Однако, необходимо отметить, что использование цифровых платформ в финансово-экономической деятельности предприятий также несет в себе риски. Например, необходимо обеспечивать безопасность и конфиденциальность информации, которая хранится на этих платформах. Кроме того, необходимо следить за тем, чтобы цифровые платформы не заменяли человеческий фактор и интуицию, которые также важны при принятии решений.

Литература

1. Волохов, А. В. Нужна ли России цифровая экономика? / А. В. Волохов, И. А. Милосердов, М. Б. Хрипунова // Интерактивная наука. - 2018. - № 4 (26). - С. 89-92.
2. Капранова, Л. Д. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы развития // Экономика. Налоги. Право. - 2018. - № 2. - С. 58-69.
3. [Электронный ресурс] Посыпкина, А. А. Профиль в цифрах: как будет работать база данных о россиянах в 2023 году / Посыпкина, Е. Баленко // Rbc.ru. - Заглавие с экрана. - https://www.rbc.ru/technology_and_media/20/09/2018/5ba262ef9a7947c2ab193522

УДК 336.64

АБСОЛЮТНЫЕ ОЦЕНКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ*Кузниченко К. С., студент;**Ольховая Г. В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация. Работа посвящена вопросу оценки финансовой устойчивости. Рассмотрена группа абсолютных показателей в системе управления финансовой устойчивостью организации. Выделены преимущества и ограничения реализации методики абсолютных оценок.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, абсолютные показатели, финансовое состояние, тип финансовой устойчивости, платежеспособность.

В настоящее время экономическая ситуация в стране характеризуется совокупностью негативных тенденций, которые, с одной стороны, являются следствием санкций в отношении России со стороны других стран, а, с другой стороны, следствием нестабильности внутренней политики в связи с приспособлением экономики страны к условиям специальной операции. На данный момент наиболее актуальными внутренними шоками для российского бизнеса считаем сокращение внутреннего потребительского спроса в результате роста цен на товары и услуги, снижения потребительской активности вследствие неопределенности и ожидания ухудшения экономической ситуации; снижение промежуточного и инвестиционного потребления; нарушение сложившихся логистических цепочек; прогнозируемая девальвация национальной валюты. В результате в сложившейся ситуации неопределенности управление финансами организации становится чрезвычайно сложной и актуальной задачей, непосредственно определяющей уровень рыночной устойчивости и дальнейшую конкурентоспособность организации.

Система управления финансовой устойчивостью – одна из важнейших элементов механизма управления организацией и обеспечения ее экономической безопасности; является ключевым источником информации для лиц, принимающих решения, собственников, инвесторов и прочих заинтересованных лиц о результатах текущего и перспективах будущего развития организации так как отражает способность последней удовлетворять операционные потребности и обязательства, наращивать свой экономический потенциал.

Реализация процедур управления финансовой устойчивостью предполагает постоянную аналитику исторических и текущих данных о финансово-хозяйственной деятельности организации, что позволяет принимать эффективные управленческие решения в части привлечения и использования ресурсов организации, формирования оптимальной для обеспечения финансовой устойчивости и минимизации финансовых рисков структуры капитала по видам и источникам финансирования.

Основными составляющими системы управления финансовой устойчивостью организации являются:

- анализ и контроль уровня показателей финансовой устойчивости;
- оптимизация соотношения собственных и заемных источников финансирования, исходя из специфики деятельности и склонности лиц, принимающих решения, к риску;
- оптимизация объема оборотных активов по отношению к объему операционной деятельности и толерантности к риску;
- контроль за движением денежных средств и обеспечением безопасного уровня абсолютной ликвидности;
- контроль за уровнем и динамикой кредиторской и дебиторской задолженности.

В части методики оценки финансовой устойчивости организации ни в теории, ни в практике не выработан единый универсальный подход, хотя проблематика оценки финансовой устойчивости является неизменным объектом исследования большого количества ученых и практиков. В этой связи целесообразно отметить труды таких современных ученых, как: Бариленко В. И., Савицкой Г.В., Бочкова С. В., Гиляровской Л.Т., Ендовицкой А.В.,

Турманидзе Т.У., Эриашвили Н.Д., Ковалева В. В., Шеремета А.Д.

В настоящее время целесообразно говорить о существовании нескольких групп методик оценки финансовой устойчивости организации: первая группа – применение абсолютных показателей оценки; вторая группа – расчет относительных показателей (коэффициентов) с применением сравнительных, интегральных и/или рейтинговых оценок; третья группа – комбинированный подход, сочетающий в себе оценку абсолютных и относительных показателей.

Сосредоточимся на абсолютной оценке финансовой устойчивости, так как в российской практике выявление излишков или дефицита средств формирования запасов и затрат, что отражает сущность расчета абсолютных показателей, является обобщающим подходом к оценке уровня финансовой устойчивости организации.

«Соотношение стоимости запасов и величины собственных и заемных источников их формирования – один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния организации. Степень обеспеченности запасов источниками формирования обуславливает ту или иную степень текущей платежеспособности или неплатежеспособности организации»[2].

Для детального отражения разных видов источников (внутренних и внешних) в формировании запасов используют следующую систему показателей [1].

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода устанавливают по формуле 1:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА}, \quad (1)$$

где СОС – собственные оборотные средства на конец расчетного периода;

СК – собственный капитал (итог раздела III баланса);

ВОА – внеоборотные активы (итог раздела I баланса).

2. Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (СДИ) определяют по формуле 2:

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ} \text{ или } \text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ}, \quad (2)$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ) определяется как (формула 3):

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (3)$$

где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (итог раздела V «Краткосрочные обязательства»).

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования.

1. Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств (формула 4):

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (4)$$

где $\Delta \text{СОС}$ – прирост (излишек) собственных оборотных средств;

З – запасы (раздел II баланса).

2. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (формула 5):

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}, \quad (5)$$

где $\Delta \text{СДИ}$ – прирост (излишек) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов.

3. Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников покрытия запасов (формула 6):

$$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - 3, \quad (6)$$

где $\Delta\text{ОИЗ}$ – прирост (излишек) общей величины основных источников покрытия запасов [1].

В качестве расчетного примера проведем анализ основных источников средств для формирования постоянной части оборотных активов и общей суммы запасов и затрат в ПАО «ЛУКОЙЛ» (табл. 1).

Анализируя данные табл. 1, сделаем следующие выводы: во-первых, в 2020-2021 гг. запасы и затраты организации не покрываются собственными оборотными средствами; во-вторых, имеет место превышение роста запасов и затрат над темпами роста источников их формирования; в-третьих, исследуемая организация использует имеющиеся ресурсы неэффективно. В результате денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают уровень ее кредиторской задолженности.

Таблица 1 – Оценка абсолютных показателей финансовой устойчивости ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2020-2021 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	Изменение, %
1. СОС	-613776377	-317211736	+ 48,32
2. СДИ	-279281496	-136935520	+ 50,97
3. ОИЗ	342368565	759113983	+ 121,72
4. $\Delta\text{СОС}$	-613831150	-381663771	+ 37,82
5. $\Delta\text{СДИ}$	-279336269	-201387555	+ 27,90
6. $\Delta\text{ОИЗ}$	342313792	694661948	+ 102,93
7. М	(0;0;1)	(0;0;1)	–

Источник: рассчитано автором

Анализируя данные табл. 1, сделаем следующие выводы: во-первых, в 2020-2021 гг. запасы и затраты организации не покрываются собственными оборотными средствами; во-вторых, имеет место превышение роста запасов и затрат над темпами роста источников их формирования; в-третьих, исследуемая организация использует имеющиеся ресурсы неэффективно. В результате денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают уровень ее кредиторской задолженности.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируют в трехфакторную модель (М) (формула 7):

$$M = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СДИ}; \Delta\text{ОИЗ}). \quad (7)$$

Эта модель выражает тип финансовой устойчивости предприятия. На практике принято выделять четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость ($M = (1;1;1)$) – источником финансирования запасов являются собственные оборотные средства, что обеспечивает высокий уровень платежеспособности и независимость от внешних кредиторов;

2. Нормальная финансовая устойчивость ($M = (0;1;1)$) – источником финансирования запасов являются собственные оборотные средства, а также долгосрочные кредиты и займы, обеспечивающие высокую доходность текущей деятельности и нормальный уровень платежеспособности;

3. Неустойчивое финансовое состояние ($M = (0;0;1)$) – источником финансирования запасов являются собственные оборотные средства, а также долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. Высокий удельный вес последних обуславливает нарушение нормальной платежеспособности, однако есть возможность ее восстановления;

4. Кризисное (критическое) финансовое состояние ($M = (0;0;0)$) – организация является неплатежеспособной и может быть признано банкротом.

В таблице 1 был произведен расчет трехмерного показателя, определяющего тип

финансовой устойчивости ПАО «ЛУКОЙЛ». В результате расчета трехмерного показателя сделаем вывод, что для организации в течение 2020-2021 гг. характерен третий тип финансовой устойчивости – неустойчивое финансовое состояние. Это означает, что возникают задержки обязательных платежей и расчетов, организация испытывает хроническую нехватку «живых» денег, и в целом нарушается нормальная платежеспособность. Такое финансовое состояние в общем случае является пограничным между нормальной устойчивостью и кризисным финансовым состоянием. Тем не менее, в такой ситуации еще сохраняется возможность восстановления равновесия за счет дополнительного привлечения собственных средств, сокращения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов. Отметим, что за анализируемый период положение по данным показателям улучшилось.

Таким образом, сделаем вывод, что применение абсолютных показателей позволяет определить конкретный тип финансовой устойчивости и причины его обуславливающие. Всем методикам определения показателей финансовой устойчивости присущи свои преимущества и недостатки, и методика расчета абсолютных показателей не исключение. Основным преимуществом методики является простота реализации и интерпретации. К недостаткам следует отнести:

- краткосрочный характер анализа, так как запасы являются подвижной формой оборотных активов и в течение исследуемого периода могут быть переведены как в денежные средства, так и в дебиторскую задолженность;

- использование для анализа только таких категорий, как запасы и источники средств для формирования запасов, не позволяет произвести полный анализ всех факторов, влияющих на финансовую устойчивость;

- не включает относительные показатели, что не дает возможности оценить эффективность деятельности предприятия в целом, а также дать ее перспективную оценку.

В результате данные, полученные в ходе реализации методики, нельзя считать абсолютно истинными, и при принятии управленческих решений целесообразно оперировать совокупностью абсолютных и относительных показателей, отражающих финансовую стабильность, финансовую гибкость и финансовый потенциал организации.

Литература

1. Азиева, З.И. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации / З.И. Азиева, К.В. Носачева // Естественнo-гуманитарные исследования. – 2019. – № 23 (1). – С. 64–70.

2. Дубоносова, А.Н. Система управления финансовой устойчивостью компании/ А.Н. Дубоносова // Справочник экономиста. – 2018. – №5. – Электронный ресурс. – Режим доступа: https://www.profiz.ru/se/5_2018/fin_ustojshchivost.

3. Штофер, Г. А. Особенности проведения финансовой диагностики деятельности предприятия в современных условиях / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 4(73). – С. 76-83.

УДК 338.31

СУЩНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ», «ЭФФЕКТ» И «РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ» ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Купрацевич С.М., магистрант;

*Штофер Г.А., доцент кафедры экономики предприятия, к.э.н., доцент
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье рассмотрена сущность и взаимосвязь понятий «эффективность», «эффект» и «Результативность» деятельности предприятия.. В современных условиях хозяйствования осуществление предприятием успешной конкурентной борьбы, обеспечение высоких темпов развития в долгосрочной перспективе возможно при повышении эффективности его деятельности.

Ключевые слова: эффективность, результативность, эффект, хозяйственная деятельность.

Понимание значения понятия «эффективность» и взаимосвязи его с понятиями «эффект» и «результативность» является актуальным, поскольку позволяет наиболее грамотно проанализировать процессы на предприятии и улучшить показатели его деятельности.

Целью работы является изучение сущности и взаимосвязи понятий «эффективность», «эффект» и «результативность» деятельности предприятия.

На сегодняшний день отсутствует единое определение понятия «эффективность» в целом и в контексте анализа хозяйственной деятельности в частности. «Эффективность» с латинского «effectus» означает действие, исполнение. С.М. Пястолов пишет, что изучаемое нами понятие «изначально относилось к технике и технологиям, при этом, чаще всего, под ним подразумевали меру исполненной работы в сравнении с затраченной энергией, то есть соотношение фактических и потенциальных результатов любого процесса, не обязательно связанных с экономикой. Только позднее понятие эффективности стали применять по отношению к финансово-хозяйственной деятельности, а именно к эффективности производственного цикла, как отношение выпущенной продукции к затратам на ресурсы»[4,с.592].

Ученый Э.В. Крум опирается на значение данного понятия при переводе с латинского языка и понимает под эффективностью «некое действие, направленное на достижение поставленного или желаемого результата, или же некое соотношение между достигнутым и затраченным»[3,с.384].

А.Г. Галай и В.Г. Тимирясов в самом определении уже точно подчеркивают, что эффективность – это, в первую очередь, отношение. А.Г. Галай пишет, что это «отношение полученных и предлагаемых результатов производственной деятельности и обусловивших эти результаты затрат всех видов ресурсов»[5,с.456], а В.Г. Тимирясов считает, что это «отношение ценности результата к ценности затрат»[4,с.592].

В целом, можно отметить, что эффективность всегда связана с соотношением наилучших результатов и минимальных затрат.

В своей научной работе специалист О.Н. Хижа представляет эволюцию подходов к трактовке понятия «эффективность» в экономической науке. При этом, обобщая 33 отобранных понятия за 1682-2017гг., автор разрабатывает классификацию «эффективности», состоящую из четырех групп:

- «отношение» - наиболее часто употребляемые трактовки понятия;
- «достижение цели (результат)» - понятия, в которых эффективность представлена как способность приносить эффект, результат и результативность;
- «показатель результата» - определения, в которых эффективность характеризуется показателем результативности;
- «характеристика (критерий) результата» - «эффективность является качественным критерием полученного результата, основным мерилем успеха, ключевой характеристикой деятельности, качественной категорией, формой проявления всеобщего закона экономии времени, нормой дохода относительно издержек»[3,с.384].

Завершая работу, автор приводит свое определение понятию «эффективность», где описывает эффективность как категорию, которая характеризует «способность системы генерировать определенный результат (эффект) в конкретных временных рамках, но с наименьшими затратами (ресурсами)»[59,с.23].

Наглядно взаимосвязь понятий «результативность», «эффект» и «эффективность» в своей научной работе представили специалисты В.А. Шабашев и В.Б. Батиевская, рассмотрим ее на рисунке 1.

Экономической эффективностью называют результат хозяйственной деятельности предприятия, выраженный соотношением итогов хозяйственной деятельности и затрат на ресурсы.

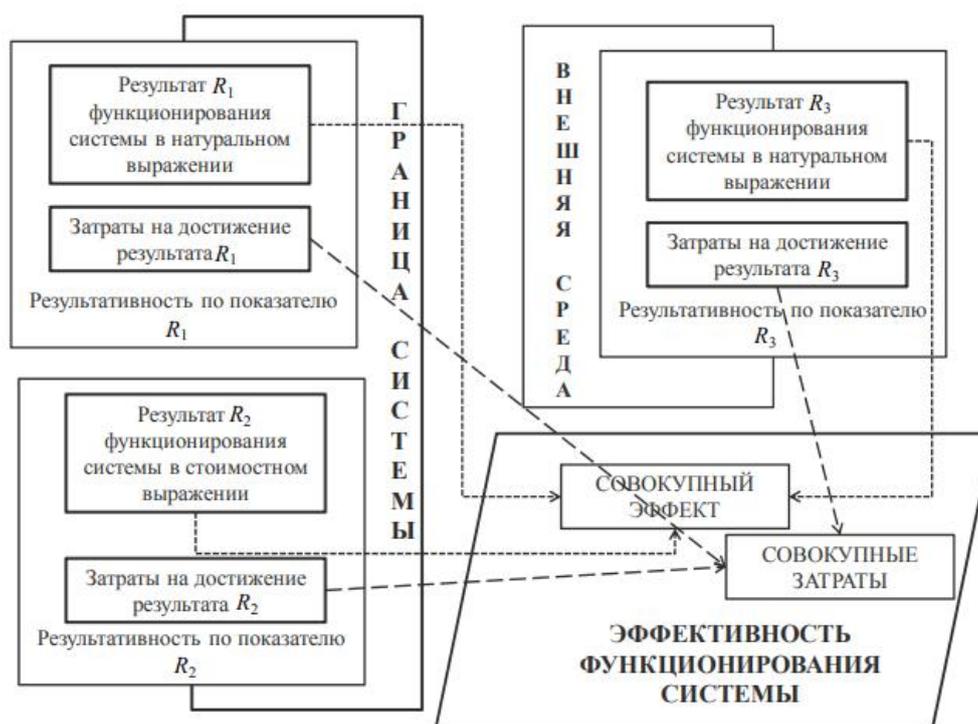


Рисунок 1 – Взаимосвязь понятий «результативность», «эффект» и «эффективность». Источник [1, с.448]

Экономическая эффективность системы опирается на учет платежеспособного спроса, предъявляемого тем или иным рынком «в соответствии с полезностью результата деятельности данной системы, и связанные с этим спросом равновесные (рыночные) цены»[2,с.96]. К показателям экономической эффективности относят обычно прибыль, добавленную стоимость, удельные затраты на единицу стоимости реализации продукции и др.

Таким образом, в литературе отсутствует единое определение понятия «эффективность» в целом и в контексте анализа хозяйственной деятельности, в частности. Необходимость изучения данного понятия обоснована необходимостью ее повышения в современных условиях хозяйствования для успешной конкурентной борьбы, обеспечения высоких темпов развития в долгосрочной перспективе. В целом, понятие эффективности сводится к сопоставлению затраченных ресурсов и полученного результата.

Литература

1. Бузырев, В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / В.В. Бузырев. – М.: КноРус, 2019. – 448 с.
2. Гарнов, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / А.П. Гарнов, В.Я. Поздняков, В.Ю. Гарнова. – М.: Инфа-М, 2018. – 96 с.
3. Давыденко, И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров): учебное пособие [Текст] / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин, А.И. Зотова. – М.: КноРус, 2018. – 384 с.
4. Изюмова, Е.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / Е.Н. Изюмова, В.В. Мыльник, А.В. Мыльник. – М.: Риор, 2017. – 592 с.
5. Косорукова, И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник [Текст] / И.В. Косорукова. – М.: КноРус, 2021. – 456 с.
6. Штофер, Г. А. О вопросах оценки эффективности использования основных производственных фондов предприятия / Г. А. Штофер, В. В. Алексеев // Тенденции функционирования современных предприятий и организаций : Сборник тезисов участников научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, студентов и молодых ученых посвященной Дню российской науки, Симферополь, 08 февраля 2021 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2021. – С. 80-81.

7. Штофер, Г. А. Финансовое состояния предприятия: сущность и особенности оценки / Г. А. Штофер, Д. Д. Логвинова // Экономическая теория в условиях глобализации экономики : Тезисы докладов и выступлений XI Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Донецк, 13–14 марта 2019 года / Общая редакция Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2019. – С. 124-125.

УДК 64.011.32

МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Купрацевич С.М., магистрант

Научный руководитель Шамилева Э.Э., к.э.н., доцент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной статье рассмотрены понятие и классификация материальных ресурсов предприятия. Грамотному распределению и оптимизации запасов способствует знание и исследование данной темы. Анализ состояния ресурсов компании позволяет руководству управлять запасами, выстраивать логистику, определять сроки хранения и реализации на предприятии.

Ключевые слова: материальные ресурсы, сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, отходы.

В каждом производственном цикле предприятия происходит потребление средств производства, переносящих полностью свою стоимость на готовую продукцию. Данными средствами производства являются оборотные средства, частью которых выступают материальные ресурсы предприятия.

Целью работы является изучение материальных ресурсов предприятия: понятия и их классификация. Достижение цели определило решение задач, включающих определение понятия материальных ресурсов и рассмотрение классификации материальных ресурсов в зависимости от назначения их использования.

Существенный вклад в разработку и развитие методики оценки компетенций персонала, использования интеллектуального потенциала привнесли ученые-экономисты, в частности, среди них: Ладутько Н.И., Лытнева Н.А., Базылева М.Н., Левкович О.А., Головачев А.С., Бабук И.М., Сахнов С.Н., Горелова Н.А., Чуев И.Н., Волков В.П., Щербаков В.В., Гиляровская Л.Т., Пястолов С.М., Снитко К.Ф., Ковалев В.В.

Совокупность сырья, материалов, предметов труда, используемых в целях производства продукции, выполнения работ, оказания услуг называют материальными ресурсами организации. Именно материальные ресурсы формируют производственный механизм и выступают основным критерием анализа деятельности предприятия.

Цели использования материальных ресурсов на предприятиях различны. Также их потребление различно: полностью, как, например, сырье, либо частично. На рисунке 1 представим основные группы материальных ресурсов. На приведенном рисунке отмечены группы из традиционной классификации ресурсов, при этом количество групп на каждом предприятии может увеличиваться в зависимости от его специфики.

Материальные ресурсы на предприятии тождественны производственным запасам. Их наличие обязательно, поскольку недостаток материалов не сможет обеспечивать непрерывный производственный процесс [4, с. 136].

В экономической науке выделяют разделение материальных ресурсов на первичные и вторичные.

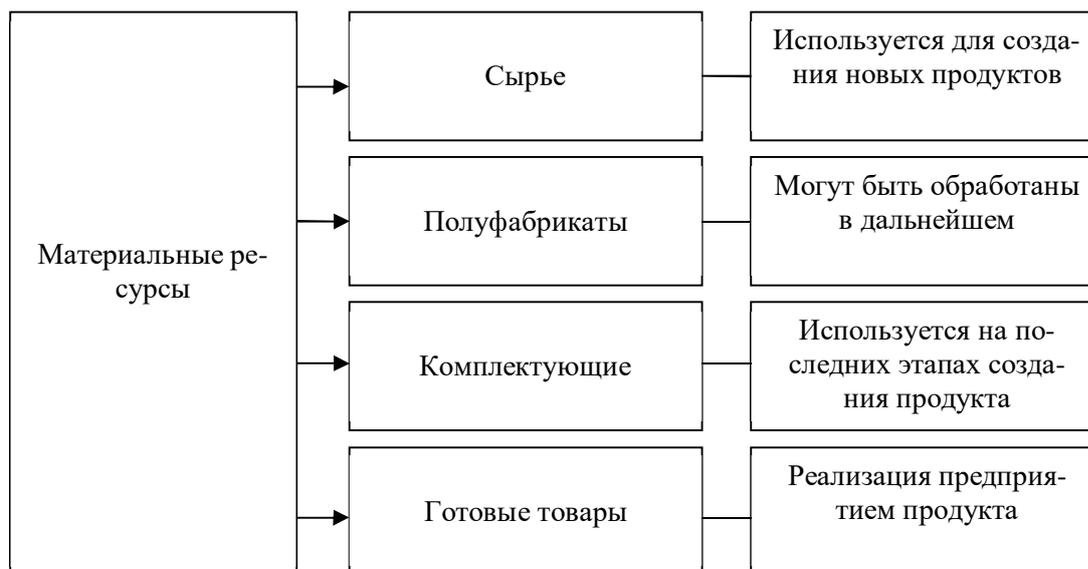


Рисунок 1 – Основные группы материальных ресурсов

Источник: составлено автором по материалам [2, с. 232]

К первичным, в первую очередь, относится сырье. Сырье является основой производства полуфабрикатов и готовой продукции для продажи. Выделяют три вида сырья:

- минеральное сырье, к которому относят топливно-энергетические ресурсы, строительные и др.
- искусственное сырье, включающее пластмассу, чистящие средства;
- сельскохозяйственное сырье, состоящее из ресурсов растительного и животного происхождения.

Во-вторых, к первичным ресурсам относится такая категория, как материалы. Их также используют для производства полуфабрикатов, комплектующих и конечных готовых изделий. Выделяют основные и вспомогательные материалы, характеристика которых представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Основные категории материалов

Источник: составлено автором по материалам [3, с. 142]

В-третьих, первичным материальным ресурсом на предприятии является полуфабрикат. Данный ресурс преобразовывается в конечный товар для реализации, предварительно проходя одну или несколько стадий обработки. Существует две основные группы полуфабрикатов как материальных ресурсов:

- полуфабрикаты собственного производства (частично изготавливаются одним подразделением и передаются в другое для дальнейшей обработки);

- полуфабрикаты, получаемые по кооперации (передаются в другую компанию для получения конечного продукта).

Четвертым элементов первичных материальных ресурсов являются комплектующие изделия. Уникальность группы ресурсов заключается в том, что они могут являться и готовой продукцией, передаваемой в дальнейшем в другие организации, и возможностью создания более сложных конечных изделий.

Вторичные материальные ресурсы представляют собой отходы производственной деятельности, т.е. остатки сырья и материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, потерявших предыдущие свойства.

Вторичные материальные ресурсы не имеют ценности для покупателя, поскольку невозможна их эксплуатация по назначению. Причина их появления – брак на производстве. Обычно их увеличение прямо пропорционально росту объемов производства на предприятии.

В таблице 1 представим классификацию вторичных материальных ресурсов.

Таблица 1 - Классификация вторичных материальных ресурсов предприятия

Направление классификации	Виды ресурсов
По месту образования	Отходы производства
По применению	- с возможностью использовать в дальнейшей - не подлежащие дальнейшему использованию
По технологии	- подлежащие дополнительной обработке; - не подлежащие дополнительной обработке
По виду	- жидкие; - твердые; - газообразные
По химическому составу	- органические - неорганические
По уровню токсичности	- токсичные - нетоксичные

Источник: составлено автором по материалам [1, с. 307]

Так, использование той или иной классификации отходов на предприятии зависит от назначения и путей применения вторичных материальных ресурсов на предприятии.

Таким образом, грамотному распределению и оптимизации запасов способствует знание и исследование классификации материальных ресурсов на предприятии. Анализ и оценка состояния ресурсов компании позволяет руководству управлять запасами, выстраивать логистику, определять сроки хранения и реализации на предприятии.

Список литературы

1. Грузинов, В. П. Экономика предприятия: учеб. пособие / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. -4-е изд., доп. -М.: Финансы и статистика, 2018. -307 с.
2. Маклаков, Г. В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. — М.: Дашков и К, 2020. — 232 с.
3. Сазанов О.В., Сафина Л.И. Экономическая сущность и значение материально – производственных запасов / О.В. Сазанов, Л.И. Сафина // NovaUm.Ru. 2019. № 6. С. 142-144.
4. Хайбуллина А.Н. Современные подходы к определению материально – производственных запасов / А.Н. Хайбулина // Современные тенденции развития науки и технологий. 2019. № 3-12 (24). С. 136-138.
5. Раифова, М. Р. Роль информационных технологий в управлении затратами на предприятии / М. Р. Раифова, Г. А. Штофер // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики : Сборник научных трудов V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 13–15 мая 2020 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2020. – С. 269-273

УДК 001.895

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА***Курков А.Д., аспирант**Институт развития города**ФГАОУ ВО "Севастопольский государственный университет", г. Севастополь*

Аннотация. В данной статье рассмотрена зависимость конкурентоспособности предприятия от уровня ее инновационного развития и сделаны выводы о необходимости инноваций в предприятиях и в экономике в целом. Рассмотрены предпосылки проведения инновационной деятельности, а также проанализированы основные показатели инновационной деятельности отечественных предприятий и изучена динамика развития инновационной активности.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, инновационная деятельность, российская экономика, стратегия.

В текущих реалиях развитие национальной экономики напрямую зависит от повышения эффективности производства отечественных предприятий. Ключевым параметром оценки результативности любого предприятия является уровень его конкурентоспособности на отечественном и мировом рынке. Нынешние тенденции развития национальной и глобальной экономики, а также геополитические вызовы и непрерывная глобализация вынуждают предприятия ориентироваться на увеличение конкурентоспособности своего продукта или услуги. В таких нестабильных условиях повышение конкурентоспособности предприятий существенно зависит от инновационного развития и стратегии, что доказывает опыт стран с развитой экономикой.

Актуальность темы исследования обусловлена сравнительно низким уровнем конкурентоспособности отечественных предприятий, одной из главных причин чего является замедленный темп инновационного развития и несовершенство организационно-экономического механизма освоения инноваций.

Конкурентоспособность является одной из самых важных концепций современной экономики, потому как она способствует развитию и процветанию как отдельных предприятий, так и экономики в целом. Оптимизация рынка, структуры экономики, сокращение производственных затрат, увеличение инвестиционной привлекательности - все это задачи инновационной деятельности. В настоящее время инновации являются ключевым элементом, обеспечивающим стабильное конкурентное существование практически любой организации, а также определяющим ее социально-экономическую стратегию развития [5].

Если раньше успех и развитие организации зачастую зависели от доступа к природным ресурсам и социально-экономических факторов, то в условиях цифровизации экономики улучшение качества выпускаемой продукции и оказания различных услуг все больше зависит от развития науки и получения новых знаний. М.Крозье утверждал, что в современной действительности между предприятиями идет борьба не за ресурсы, а за человеческим ум, способный создавать и реализовывать инновации [2].

Инновация - это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [3].

На сегодняшний день вся ответственность по осуществлению внедрения и управления инновациями лежит на руководителях отдельных хозяйствующих субъектов. Эффективность и результативность деятельности организации тесно взаимосвязана с рядом факторов, среди которых приспособленность к внешней среде и пластичность структуры организации под влиянием инноваций. Однако для того, чтоб организации имели возможность занимать лидирующие позиции на рынке и иметь стабильную основу для развития и увеличения эффективности, недостаточно правильно оценить и выбрать инновационную стратегию, необходимо также уметь грамотно реализовывать и внедрять инновационные идеи.

Комплексное понятие, характеризующее термин «инновационная деятельность», можно интерпретировать как комбинацию научных, маркетинговых, коммерческих, технологических и организационных мероприятий, направленных на совершенствование имеющихся технологий, техники и знаний с целью повышения извлекаемой выгоды. Предпосылкой инновационной деятельности является то, что любое оборудование и технологии стареют, а имеющиеся знания теряют свои новшества ввиду научно-технического прогресса [1]. Исходя из этого, человеку, организации, государству, человечеству регулярно приходится заменять все, что становится причиной финансовых потерь, задержек производства, недостаточного качества продукта. Желаемым результатом инновационной деятельности является улучшение качества выпускаемого товара или услуги, а также создание принципиально нового товара, технологии или любого другого производственного инструмента. В конечном итоге инновационная деятельность каждого предприятия направлена на повышение конкурентоспособности своих товаров и услуг.

Для успешной оценки, управления и внедрения инноваций в производственный процесс важной задачей является подбор высококвалифицированного персонала, способного грамотно вести инновационную деятельность на каждом этапе: от разработки идеи или технологии до непосредственной интеграции их в организацию [4]. Основной причиной проведения инновационной деятельности является тот факт, что человечество постоянно прогрессирует, а вместе с этим возникает потребность в развитии технологий, получении новых знаний, так как все существующее рано или поздно стареет.

Для российских предприятий вопрос повышения конкурентоспособности особенно актуален ввиду геополитической ситуации, результатом которой стали санкции со стороны западных стран. Однако, несмотря на активную политику «удушения» российской экономики, уровень затрат отечественных организаций на инновационную деятельность растет с каждым годом, что характеризует вовлеченность руководства организаций в развитие своего продукта с целью повышения его конкурентоспособности на отечественном и мировом рынке (табл. 1).

Таблица 1. Затраты на инновационную Деятельность организаций в РФ [6]

	Год					
	2011	2013	2015	2017	2019	2021
Российская Федерация	733 816,0	1 112 429,2	1 203 638,1	1 404 985,3	1 954 133,3	2 379 709,9

По данным Федеральной службы государственной статистики, львиная доля затрат на инновационную деятельность приходится на НИОКР (более 40%), а также на обновление материально-технической базы (порядка 35%). Касательно финансирования инновационной деятельности, необходимо отметить, что предприятия разрабатывают и внедряют инновации в основном за счет собственных средств, в то время как совокупная поддержка от региональных и федеральных уровней обеспечивает около четверти затрат на инновационную деятельность.

Действительно, в динамике изменения размера затрат на инновации в РФ наблюдается положительная тенденция: в 2021 году по сравнению с 2011 годом показатель вырос на 224% и продолжает с каждым годом расти. Однако, стоит учитывать, что уровень инновационной новизны выпускаемых товаров и услуг невысок в сравнении со странами Запада. Дело в том, что организации создают и внедряют инновационные продукты для предприятий, которые уже известны на европейском рынке. Так, доля принципиально нового для отечественного рынка инновационного продукта равняется около 1%.

Недостаточное развитие инновационной деятельности, прежде всего, обусловлено сдерживающими факторами, такими как недостаток собственных средств и высокой стоимостью разработки и внедрения инноваций. Согласно данным НИУ ВШЭ, воздействие данных факторов привело к тому, что у 5% опрошенных организаций инновационная активность серьезно задержана и около 10% либо остановлена, либо вовсе не начата. По результатам исследования, в ближайшие несколько лет лишь 10% организаций планируют внедрять инновационные продукты в свое производство [7].

Таким образом, инновационная деятельность, обеспечивающая рост конкурентоспособности предприятий, оказывает прямое влияние на структуру функционирования национальной экономики в целом. На данный момент успешная деятельность предприятий невозможна без непрерывного развития и улучшения технологий, управленческой структуры, маркетинговой политики - всех направлений, способствующих росту конкурентоспособности предприятий. В связи с этим взаимодействие инновационной деятельности и роста конкурентоспособности экономики РФ приобретает особое значение в текущих геополитических условиях.

Литература

1. Болиева И.А., Цаликова В.К. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий // Экономические науки. - 2017. - С. 188-189.
2. Давыдова Е.Ю., Гяззов А.Т., Дехканов У.А. Инновации как фактор конкурентоспособности предприятия // Территория науки. - 2018. - № 5. С. 51-55.
3. Кузнецов С.М., Гурнович Т.Г., Хатанзеева В.В. Инновации в обеспечении конкурентоспособности и развития предприятий // Будущее науки-2019. - 2019. - С. 209-211.
4. Кухаренко О.Г. Влияние инноваций на рост конкурентоспособности экономики в условиях глобализации. - 2010. - 28 с.
5. Мусальников Д.А. Конкурентоспособность предприятия: факторы, пути повышения конкурентоспособности // Вопросы науки и образования. - 2019. - № 1 (43). - С. 4-8.
6. Информация Федеральной службы государственной статистики // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 14.04.2023).
7. Индикаторы инновационной деятельности: 2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://is-sek.hse.ru/news/589979747.html> (дата обращения: 16.04.2023).

УДК 336.226

БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМЫ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Куртсеитова С.Э., студент; Афоничева В.О., студент

Научный руководитель Ваниева Э.А., к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Рассматриваются некоторые аспекты цифровой экономики, развитие концепции бизнес экосистем. Проанализированы крупнейшие российские цифровые экосистемы «Сбер», «Яндекс»/

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая трансформация, бизнес-экосистема, Сбер, Яндекс, VK.

Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой главным фактором производства являются сведения в цифровом виде. Переработка больших объемов цифровых данных и использование итогов их анализа, по сопоставлению с традиционными конфигурациями хозяйствования, позволяют кардинально увеличить эффективность всевозможных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Основой цифровой экономики является цифровизация – важная составляющая эффективного развития. Цифровизация – это внедрение информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизни общества. Но если цифровизация путем введения новых технологий помогает бизнесу увеличить результативность и производительность без изменения бизнес-моделей, то цифровая трансформация как раз базируется на преобразовании бизнес-процессов и структур.

Нынешние экономические обстоятельства требуют от бизнеса нового подхода к организации своей деятельности. Цифровая трансформация бизнеса стала потребностью для выживания в условиях глобальных экономических изменений. Цифровая трансформация – это

комплексное преобразование в бизнес-процессах или способах осуществления экономической деятельности (бизнес-моделях) благодаря внедрению цифровых технологий, приводящее к значительным социально-экономическим эффектам.

В открытых источниках информации часто встречается следующее понятие о том, что для поддержания уровня конкурентоспособности на отечественном и международном рынке компаниям необходимо переходить к созданию бизнес-экосистем. Экосистема — это система взаимодействия компаний, регуляторов и потребителей, которая содержит в себя как конкуренцию, так и сотрудничество, для того чтобы предоставить потребителю тот или иной сервис.

Концепция цифровой бизнес-экосистемы была воплощена в жизнь с целью создания интернет-среды, в которой предприятия могут более эффективно взаимодействовать друг с другом.

Более того, исследование существующих бизнес-экосистем показал, что большинство экосистем функционируют в цифровой сфере (онлайн). Это можно объяснить тем, что поколение Y модифицировало модель потребителя за счет того, что люди данного поколения стараются получать качественные услуги, используя мобильные и инновационные технологии, в результате чего, компаниям рентабельно продавать свои продукты и услуги в онлайн среде.

Экономика бизнес-экосистем крайне разнообразна – от очень рентабельных до средних по рынку величин. Но в ряде случаев вновь созданные бизнес-экосистемы, вначале существующие как платформы, чаще всего убыточны, поскольку на первом этапе стратегия формирования ориентирована на быстрое привлечение клиентов – как потребителей, так и продавцов. По мере роста экосистем появляются сетевые эффекты и эффекты масштаба, что позволяет включить механизмы монетизации и выводит бизнес в прибыль.

У потребителей часто образовывается иллюзия бесплатности услуг платформы при отсутствии комиссии за ее сервисы для клиентов – физических лиц. В этом случае формой монетизации для платформы является реклама (то есть потребитель платит своим вниманием) либо комиссия платформы учтена в цене на приобретаемый товар или услугу. Таким образом, адресное предложение потребителю может быть подобрано платформой исходя не столько из его интересов, сколько из условий соглашений о рекламном продвижении того или иного товара. Таким образом, задачей формирования платформы как точки роста экосистемы является поиск баланса между интересами потребителей и поставщиков, а ключевой целью в деятельности платформы – регулирование внутренним конфликтом интересов участников.

В России, на сегодняшний день созданием экосистем занимаются как технологические компании, так и банки. Некоторые из компаний занимаются разработкой собственных сервисов, однако, это требует времени, огромных инвестиций и несет большие риски. Другие же, приобретают уже готовые сервисы, заключают партнерства. В России существуют крупные цифровые бизнес-экосистемы, например, экосистемы следующих компаний: Сбер, Яндекс и др.

Сбер начал выстраивать свою экосистему несколько лет назад, переходя от модели классического провайдера финансовых услуг к модели экосистемы. Для банка, его партнеров и команды важнейшим этапом стало объединение в 2020 году финансовых и нефинансовых продуктов и сервисов под единым узнаваемым брендом Сбер, а также разработка новой Стратегии развития до 2023 года, нацеленной на построение интегрированной экосистемы вокруг клиента.

В общей сложности Сбербанк приобрёл и создал с нуля более 60 компаний, которые оказывают услуги как повседневного спроса, так и в бизнес-сегменте и области новых технологий.

Символом своей деятельности Сбербанк сделал круг, означающий фокус на всех вероятных потребностях своих клиентов. Единый бренд Сбер сегодня — это большое количество онлайн- и офлайн-возможностей, девайсов и услуг.

Экосистема Сбера включает в себя банковские услуги, B2B-сервисы, сервисы по доставке продуктов и готовой еды, здоровье, электронную коммерцию и многое другое (рисунок 1). Их главной задачей является обслуживать интересы клиента и закрывать его потребности — личные или в бизнесе. Сейчас в экосистеме около 101,5 млн активных розничных клиентов.

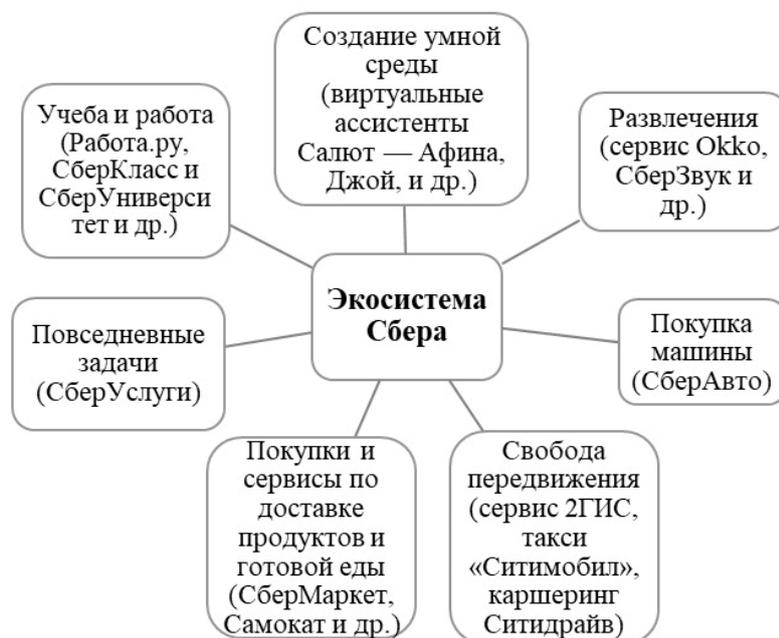


Рисунок 1. Экосистема Сбера в 2023 г.

Источник: составлено автором

Будущее — за экосистемами, поэтому Сбербанк планирует к 2023 году увеличить инвестиции в свои небанковские сервисы с 3 до 6–7% от капитала, инвестировав за этот период в развитие экосистемы 300–350 млрд рублей. Планируется, что ежегодно выручка от компаний экосистемы будет расти более чем на 100% и к 2030 году доля этих компаний в доходе Сбера будет составлять около 30% [1].

Экосистема Яндекс включает более 90 приложений и мобильных сервисов (рисунок 2). Компания также занимается разработкой беспилотных автомобилей. Яндекс управляет собственной сетью центров обработки и хранения данных, офисы и представительства работают в девяти странах.

Поисковая система и браузер являются ядром доходов компании. Их монетизация осуществляется за счет продажи рекламы. Этот сегмент компании формирует около 47% выручки и примерно 95% скорректированной EBITDA. EBITDA - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – это прибыль компании до вычета процента по кредитам, налога на прибыль и амортизации по основным нематериальным активам Поисковая система Яндекс является доминирующей поисковой системой в России, обрабатывающей около 60% всего поискового трафика.

Сервис Яндекс Такси генерирует около 37% выручки, но за счет пока еще низкой маржинальности вклад сегмента в общую EBITDA компании находится в диапазоне 5–7%. Однако выход подразделения на положительную прибыльность после капиталоемкой экспансии является позитивным фактором.

Маркетплейс Яндекс Маркет — третий крупнейший сегмент Яндекса, который генерирует уже 46% выручки, но пока что работает в убыток. Его EBITDA составляет –11,67 млрд рублей. На его площадки уходит более 52% всей операционной прибыли компании, заработанной поисковым сегментом и такси. Однако валовой объем товаров (GMV) маркетплейса

удваивается каждый квартал в годовом исчислении, что позволяет рассчитывать на достижения самоокупаемости в течение 2022-го — первой половины 2023 года [2].



Рисунок 2. Экосистема Яндекс в 2023 г.

Источник: составлено автором

Кроме этого, рынок электронной коммерции в России находится на начальной стадии, поскольку составляет примерно 6% от всего объема розничной торговли. К 2024 году этот показатель может достичь 19%. По сравнению с другими странами эта отрасль сильно фрагментирована в России и представлена сразу несколькими крупными участниками: Ozon, Wildberries, СберМегаМаркет, AliExpress и непосредственно Яндекс Маркет.

Цифровая экосистема VK — это сервисы, которые помогают миллионам людей решать повседневные задачи онлайн. Экосистема объединяет сервисы и пользователей, помогая бесшовно получать всё необходимое (рисунок 3). В её основе — объединение и взаимодействие людей, технологий и бизнеса вокруг того, что им важно [3, 4].

Общая выручка в 2022 году от социальных сетей и контентных сервисов увеличилась на 21,8%, скорректированная EBITDA — на 3,8%. Расхождение объясняется опережающим ростом операционных расходов и слабыми показателями в 4 квартале, в котором зафиксировали падение EBITDA в 15%.

Общая выручка от образовательных технологий выросла на 4%, скорректированная EBITDA вышла на устойчивый положительный уровень, увеличившись с –1,4 до 0,3 млрд рублей.

За год выручка от технологий для бизнеса увеличилась на 82,6%, а скорректированная EBITDA — более чем в 10 раз, а в 4 квартале — на 240 и 420%. Основным драйвером роста стал повышенный спрос на услуги сервиса для корпоративных коммуникаций на платформе VK WorkSpace.



Рисунок 3. Экосистема VK в 2023 г.

Источник: составлено автором

В 2022 году сегмент «Новые бизнес-направления» опубликовал самые неубедительные результаты: общая выручка снизилась на 5,9%, убыток по скорректированной EBITDA увеличился на 66,3%. Это произошло главным образом из-за падения рентабельности и слабых финансовых показателей в 4 квартале.

Общая выручка эмитента в 2022 году выросла на 19,3% — до 97,77 млрд рублей — благодаря сильным показателям основного сегмента — соцсетей и контентных сервисов. При этом самые сильные финансовые результаты у относительно нового сегмента «Технологии для бизнеса». Скорректированная EBITDA увеличилась не так заметно — на 8,9%, до 19,975 млрд рублей, из-за опережающего роста операционных расходов.

Все компании строят экосистемы, потому что это самая эффективная бизнес-модель. Это компании из разных отраслей — ритейл, телеком, классифайды, банки и т.д. Они строят вертикали вокруг основного бизнеса.

Литература

1. Минушкина, Е. О. Экосистема Сбера / Е. О. Минушкина – Текст: электронный // Сбербанк. 180 лет рядом: [сайт]. – 2021. - URL: <https://spec.tass.ru/sber180/ekosistema-sbera> (дата обращения 18.04.2023).
2. Яндекс: отечественный ИТ-гигант. – Текст: электронный // Газпромбанк Инвестиции: [сайт]. – 2022. - URL: <https://gazprombank.investments/blog/reviews/yandex/#yandex-2> (дата обращения 18.04.2023).
3. Цифровая экосистема VK. – Текст: электронный // Экосистема VK: [сайт]. – 2022. - URL: <https://ecosystemvk.ru/> (дата обращения 18.04.2023).
4. Коваленко, Е. Д. Бизнес-экосистемы: теория и практика развития / Е. Д. Коваленко, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 248-251.

УДК 330.322

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ*Курунин И.С., студент**Научный руководитель Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В работе исследуется влияние рекламы на деятельность предприятия. Выявлены признаки рекламы, определено влияние рекламы на деятельность предприятия, исследованы объемы вложения средств предприятиями в организацию рекламных кампаний.

Ключевые слова: реклама, продвижение, экономика, предприятие.

Для достижения конкурентных преимуществ и максимизации стоимости собственного капитала, предприятию необходимо не только производить востребованные для потребителей товары (работы, услуги), но и эффективно их реализовывать на рынке. В условиях конкурентной борьбы и перепроизводства, когда потребителю доступен выбор из большого количества продуктов, удовлетворяющих одинаковые потребности, предприятия вынуждены разрабатывать и активно осуществлять сбытовую политику, структурной единицей которой является реклама.

Реклама - это широкое оповещение о потребительских свойствах товаров и различных видах услуг с целью создания спроса на них. Распространение сведений о ком или чем-либо с целью создания известности, популярности [1]. Реклама - это любая информация о продукте, услуге или событии, будь то красивый баннер, медиаролик, фото без пояснений или обзор технических характеристик. Поэтому предприниматели постоянно актуализируют вопросы влияния рекламы на деятельность предприятия и ищут способы более эффективного применения рекламных продуктов.

Целью статьи является процесс исследования влияния рекламы на деятельность предприятия. Для достижения цели в работе поставлены и решены задачи:

- определена сущность рекламы;
- выявлена роль рекламы в экономической системе;
- определены признаки рекламы;
- определено влияние рекламы на деятельность предприятия.

Термин «реклама» имеет латинское происхождение - согласно “Современному толковому словарю”, он происходит от “reclamo” - выкрикиваю. Именно так о важных политических и зрелищных событиях, о новых товарах и услугах оповещали жителей глашатаи в Древнем Риме. Они и были первыми профессиональными рекламщиками.

Характеризуя оборот финансовых ресурсов, направляемых на рекламу, отметим, что в 2020 году затраты на маркетинг и рекламу составили 350 млрд. рублей в экономике нашей страны. И главный драйвер развития - контекстная реклама. Объем российского рынка рекламы в 2021 году достиг 578 млрд рублей, что на 22% больше показателя годичной давности. Согласно исследованию Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), такой рост оказался рекордным.

Реклама неразрывно связана с разнообразием товаров и появлением новых предложений в других сегментах. Вряд ли без нее развитие отдельно взятого рынка совсем остановится, но точно замедлится. Отличный пример того, как рекламная модель может дать жизнь всем остальным способам монетизации - онлайн-кинотеатры. Свое развитие этот сегмент в Рунете начал именно со вставок рекламы в кино (как альтернативы распространенному на тот момент пиратскому контенту). И дело не в том, что подписки не было. Просто тогда у массовой аудитории и мысли не возникало о том, чтобы заплатить за фильм в интернете. Всегда ведь можно было скачать или купить диск в переходе метро. Лишь спустя несколько лет популяризации онлайн-просмотра (и не без ужесточения антипиратского законодательства) доходы онлайн-кинотеатров от подписки обогнали рекламные деньги. К этому моменту зрителю понравилось кино с доставкой домой, и он знал, за что именно будет платить.

Реклама обладает признаками, которые необходимо учитывать при ее применении

предпринимательскими структурами:

- Направленность на всех и неличный характер сообщений. Сообщения в виде рекламы стремятся заполучить внимание потенциально самого широкого круга потребителей не напрямую от заказчика, а через коммуникатора – СМИ, внешние и другие виды рекламы;
- Обращение в виде рекламы направлено напрямую к покупателю и не имеет прямой и очевидной обратной связи;
- Обратная связь наблюдается только через длительный цикл ожидания и принятия решений потенциальными покупателями;
- Отсутствие 100% эффективного «фильтра», определяющего зависимость покупки товара от наличия/отсутствия рекламы;
- Публичность сообщений. Реклама существует только в общественном пространстве, когда она адекватно воспринимается людьми и не выходит за рамки законодательных ограничений.

Если компания, обладая даже минимальным потенциалом на рекламном рынке, не пользуется им, не принимает всерьёз эффективные инструменты рекламирования, ее конкретные преимущества падают, а уровень прибыльности и эффективности значительно снижается.

Несмотря на направленность на конкретного потребителя, в целом, реклама должна предоставлять право выбора на определение конкретного продавца товаров/услуг.

Характеризуя влияние рекламы на деятельность предприятия, отметим, что благодаря рекламе предприятие:

- привлекает новых клиентов;
- увеличивает объемы продаж;
- напоминает потребителям о себе;
- формирует имидж;
- создаёт стимул для более эффективной работы;
- позволяет отслеживать действия конкурентов и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что реклама - это один из главных инструментов продвижения товаров и услуг предприятия. С помощью грамотно составленной рекламной компании можно вывести предприятие на новый уровень оборота товаров и денежных средств.

Литература

1. Методические указания для лекционных занятий и самостоятельному изучению теоретического материала по дисциплине «Экономика предприятия» / [Сост. Е. В. Стаценко]. – Симферополь : Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный университет им. В. И. Вернадского», 2020.

2. От глашатаев к Programmatic: эволюция рекламы и ее след в обществе [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://habr.com/ru/companies/maxilect/articles/662051/>.

3. Роль рекламы в организации [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://spravochnikvs.com/rol_reklamy_v_organizacii?ysclid=lgb3fv5jlr212897438

4. Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс] - Режим доступа: [Толковый словарь Ожегова \(gufo.me\)](https://gufo.me/).

УДК 336.226

**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ***Кысса А.А., студент;**Каминская А.О., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье анализируется состояние отечественных предприятий под влиянием санкционного давления. Исследуется стратегия адаптации и противодействия санкциям, а также оцениваются их результаты с точки зрения экономической эффективности. Предложены рекомендации по улучшению устойчивости предприятий в условиях внешних ограничений.

Ключевые слова: экономические санкции, импортозамещение, научно-технический потенциал, конкурентоспособность предприятий.

Одним из основных вызовов для российской экономики является санкционное давление, которое оказывается на неё со стороны западных стран. Санкции затрагивают различные сектора, среди которых можно выделить: промышленность, финансы, торговлю и энергетику. Экономические ограничения и запреты, введенные западными странами, ограничивают доступ российских предприятий к иностранным рынкам, технологиям, кредитам и инвестициям, а также создают риски для стабильности национальной валюты и макроэкономического равновесия.

Экономические санкции — это ограничительные меры финансового и торгового характера, используемые правительствами по отношению к другим государствам и взаимосвязанным с ними физическим и юридическим лицам. Так называемые сдерживания, могут быть введены как отдельными странами, так и международными хозяйствующими субъектами [1].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что санкции являются одним из основных факторов, влияющих на развитие предприятий Российской Федерации в современных условиях. Изучение методов противодействия и примеры адаптации к санкциям позволяет выявить проблемные моменты и перспективы развития российского бизнеса, а также предложить меры по повышению его конкурентоспособности и социальной ответственности.

Санкции влияют на экономику России по-разному, в зависимости от их характера, продолжительности, объема и сферы применения. Среди возможных последствий, можно выделить: снижение темпов роста ВВП, инфляция, девальвация рубля, увеличение бедности и неравенства; сокращение объема внешней торговли, особенно с теми странами, которые вводят санкции или поддерживают их; уменьшение притока иностранных инвестиций, увеличение стоимости заемных средств, сужение доступа к международным финансовым рынкам; осложнение импорта необходимых товаров и услуг, особенно технологически сложных или стратегически важных.

К более позитивным последствиям относится: стимулирование импортозамещения, развитие отечественного производства и инноваций, особенно в тех секторах экономики, где импорт был высоким или критическим, например, в сельском хозяйстве, машиностроении и фармацевтике; поиск новых партнеров и рынков сбыта отечественных товаров и услуг, расширение экономического сотрудничества с другими странами, в частности с Азией, Африкой и Латинской Америкой, что способствует диверсификации экспорта и укреплению экономического сотрудничества с другими странами, особенно с членами БРИКС и ЕАЭС; введенные западными странами ограничения побуждают Россию укреплять свою финансовую стабильность и независимость, сокращая внешний долг, наращивая золотовалютные резервы, поддерживая бюджетный баланс и инфляцию.

Согласно анализу, представленным экспертами World economic forum, «введенные США/ЕС санкции выгодны лишь до тех пор, пока они сохраняют достаточные рычаги влияния на мировую экономику и Китай, к предприятиям которого обращаются для получения альтернативных технологий и ресурсов». В свете последних событий, становится очевидной внешнеэкономическая политика Российской Федерации. После введения западных санкций, Россия активно налаживает экономические связи с Китайской Народной Республикой и другими

дружественными странами. Анализ национальных интересов показывает стремление дестабилизировать доллар как инструмент влияния, путем увеличения объемов международной торговли в национальных валютах [2].

Импортозамещение в России охватывает различные отрасли, но особое внимание правительства уделяется следующим направлениям:

Машиностроение. Переориентация направлена на увеличение доли отечественной продукции в секторах автомобилестроения, судостроения, авиастроения, железнодорожного транспорта и оборонной промышленности. Для этого предусмотрены меры по модернизации производственных мощностей и развитию научно-технического потенциала. Одним из конкретных примеров стимулирования в отрасли автомобильной промышленности в 2022 году является проект по развитию универсальной компонентной базы для автомобилей.

Легкая промышленность. В этой сфере планируется увеличить долю отечественных товаров. Для этого предусмотрены льготы по налогам, таможенным пошлинам и кредитам для производителей одежды, обуви, текстиля и кожи. Так, например, проект “Made in Russia” в июле прошлого года получил поддержку от Минпромторга, который выделяет субсидии на разработку и продвижение бренда, участие в международных выставках и ярмарках.

Фармацевтическая отрасль. Целью импортозамещения является обеспечение населения доступными и качественными лекарствами отечественного производства. Для этого предусмотрены меры по стимулированию разработки и регистрации новых препаратов, а также по расширению производственных мощностей фармацевтических компаний. Фармацевтическая отрасль – одно из направлений, где достигнуты значительные успехи. В этой сфере государство постоянно участвует в регулировании цен на социально-важную продукцию, отвечая интересам пациентов. Благодаря мерам поддержки, которые были введены, производители начинают самостоятельно изготавливать лекарства, которые заменяют популярные импортные. В 2022 году, одно лишь предприятие Renewal запустила производство более 50 новых отечественных препаратов, а в течение 2023 года планирует внедрение еще около 80, новых для российских фармацевтических производителей препаратов.

Химическая промышленность. В этой отрасли необходимо снизить зависимость от импорта сырья и комплектующих для производства удобрений, пластмасс, резины и других химических продуктов. Для этого предлагается развивать собственное добычу и переработку нефти и газа, а также поддерживать инновационные проекты в химии.

IT-отрасль. Локализация производства направлена на повышение технологического суверенитета России и защиту информационной безопасности. Для этого предлагается поддерживать разработку и внедрение отечественного программного обеспечения, оборудования и сервисов для государственных и частных заказчиков.

Строительная отрасль. В этой сфере внимание направлено на уменьшение зависимости от импорта стройматериалов, особенно в области энергоэффективности и экологичности. Предлагается поддерживать разработку и производство отечественных материалов из дерева, металла, стекла, керамики и других ресурсов.

В 2022 году встречается немало примеров крупных Российских производителей, которые несмотря на кризис и ограничения, сумели эффективно изменить свою стратегию и показать достойные результаты. РУСАЛ – ведущая компания мировой алюминиевой отрасли, в 2022 году увеличил объемы поставок в Азию и Европу, где спрос вырос из-за восстановления экономики после пандемии, на Европу пришлось 40% экспортной выручки (37% в 2021 г.), произошло это отчасти из-за стремительно растущих затрат на энергию, которые побудили европейских конкурентов сокращать производство. Компания в прошлом году активно развивала с использованием новых технологий собственное производство сырья, как в России, так и за рубежом и запустила производство новой продукции с высокой добавочной стоимостью. Успешно введенные меры позволили компании улучшить финансовые показатели: выручка выросла на 13%, EBITDA на 28%, чистая прибыль - на 48%, чистый денежный поток - на 67%.

Объединённая авиастроительная корпорация (ОАК), несмотря на ограничения поставок

иностранных комплектующих, получила контракт и намерена поставить Аэрофлоту более 300 новых самолетов, в том числе Superjet 100 и МС-21. Для того, чтобы сделать Superjet-New полностью российским, ОАК планирует использовать отечественные узлы и комплектующие, которые поставят более 30 российских компаний. В частности, 6 апреля 2023 года уже началось серийное производство двигателя ПД-14 для отечественных среднемагистральных самолетов, к 2030 планируется выпускать более 160 двигателей в год. Как сообщают представители производства – это первый с 1980-х полностью российский турбовентиляторный двигатель для гражданской авиации, разработанный с учетом международных норм и требований. Развивая свои технологии и сотрудничая с российскими поставщиками, ОАК решает проблему зависимости от западных комплектующих. В 2022 году, совместно с китайской компанией СОМАС определили конфигурацию широкофюзеляжного пассажирского самолета CR929, (который сможет конкурировать с Boeing и Airbus на мировом рынке) и начали готовиться к его производству. ПАО «ОАК» осваивает новые методы и средства для своей деятельности, такие как суперкомпьютеры, цифровое проектирование, центры компетенций и другие инструменты. Корпорация также принимает участие в разных научных и образовательных проектах, которые способствуют повышению квалификации персонала и развитию авиастроительной отрасли.

Роснефть в условиях беспрецедентных санкций, выхода западных партнеров из совместных проектов, инфляции и нестабильности на рынке, сумела показать достойный результат. Благодаря правильной политике руководства, компании удалось сдержать рост удельных затрат на добычу, на уровне ниже инфляции цен промышленных производителей. Компания постоянно внедряет новые технологии, активно развивает собственный научно-технический потенциал и использует российское оборудование для повышения эффективности операционной деятельности, в частности, цифровизацию производственных процессов, автоматизацию управления скважинами и использование искусственного интеллекта. Благодаря этим факторам, компании в 2022 году удалось увеличить добычу нефти и газа стабилизировать добычу на зрелых объектах и повысить объем переработки нефти.

Автомобильная промышленность России. Результатами санкций стали приостановка производства и закрытие некоторых отечественных заводов. Крупные иностранные партнеры заявляли об уходе с российского рынка, закрывая и продавая сборочные площадки, прекращали поставки комплектующих и тем самым нарушали планы производства отечественных транспортных средств. Но не смотря на заморозку значительной части автозаводов, российский автобизнес сумел достойно выдержать иностранное давление. Во второй половине года, часть оставленных иностранцами заводов перешла к российским компаниям, которые в кратчайшие сроки объявили о перезапуске производства, иногда при участии неназванных иностранных партнеров. Одним из первых, в новом этапе можно считать возвращение марки “Москвич”. Новые представители отечественной марки являются копией китайских автомобилей JAC, но азиатские партнеры являются исключительно поставщиками комплектующих, а весь процесс сборки проходит на отечественных заводах. Параллельно компания КамАЗ ведет разработку новых легковых автомобилей, которые со временем должны будут производиться на конвейерах столичного предприятия.

В условиях санкций следующие факторы могут поспособствовать развитию экономического состояния отечественной экономики и промышленности:

1. Развитие внутреннего рынка. При ограничении импорта товаров и комплектующих из-за санкций, российские производители могут сосредоточиться на развитии внутреннего рынка. Для этого необходимо увеличить местное производство, снизить их стоимость, повысить качество и конкурентоспособность.

2. Для увеличения производства будет необходимо улучшение возможностей станкостроительной и инструментальной промышленности.

3. Инвестирование в научно-технический прогресс. Российским производителям необходимо инвестировать в разработку новых методов и технологий производства, которые позволят повысить эффективность.

4. Развитие сотрудничества с международными партнерами. Отечественной промышленности желательно развивать сотрудничество с международными партнерами, чтобы получать доступ к новым технологиям и комплектующим, а также для совместной разработки продукции, которая будет соответствовать международным стандартам качества и безопасности.

5. Сокращение расходов. Компании должны стремиться к сокращению расходов на производство и управление, например, за счет оптимизации бизнес-процессов и повышения эффективности использования ресурсов. Это позволит компаниям увеличить прибыль, которую можно будет реинвестировать в формирование научно-технологического суверенитета, улучшить экономические показатели, для привлечения новых инвесторов.

6. В условиях становления постиндустриального общества, немаловажным является развитие и совершенствование экономических институтов. Формальные правила: устаревшие кодексы, законы и подзаконные акты должны быть изменены и переформулированы с учетом современных реалий и особенностей. Неформальные правила можно усовершенствовать за счет развития гражданского общества и культуры доверия, сотрудничества и ответственности среди экономических агентов, стимулирования продуцирования и внедрений инноваций, снижения административных барьеров и коррупции. Особенно важно проводить образовательную и просветительскую работу по распространению знаний об экономических законах и правилах, а также по формированию экономического мышления и поведения.

Таким образом, подытожив вышесказанное, можно сделать вывод, что санкционное давление со стороны западных стран является серьезным вызовом для российской экономики и предприятий. Однако, правительство Российской Федерации принимает меры по адаптации и противодействию санкциям, направленные на улучшение устойчивости предприятий и экономической эффективности. Среди таких мер можно выделить импортозамещение в ключевых отраслях и поддержку системообразующих организаций. В условиях санкций развитие отечественной экономики и промышленности может быть обеспечено благодаря ряду факторов, таких как повышение конкурентоспособности продукции, развитие инноваций и технологий, а также расширение внутреннего и внешнего рынков сбыта.

Литература

1. Секция «Стратегия цифровых коммуникаций экономики и социальной сферы» Международной научно-практической конференции «Профессиональные коммуникации: от термина к дискурсу». Сборник научных трудов : сборник научных трудов / под редакцией А. Н. Мыльниковой, И. В. Шацкой. — Москва : РГУ МИРЭА, 2022. — 100 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/265871>. (дата обращения: 06.04.2023).

2. Насколько эффективны экономические санкции? World economic forum: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.weforum.org/agenda/2015/02/how-effective-are-economic-sanctions/> (дата обращения: 12.04.2023).

3. Санкции. Инфографика РСМД [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://russiancouncil.ru/sanctions?ysclid=lgex0tyls6563133409> (дата обращения: 12.04.2023).

УДК 332.631

**СТРАТЕГИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ***Лапишина Ю.А., студент;**Ефремова А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассмотрены основные факторы развития сельскохозяйственного предприятия. Представлены современные пути развития сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: стратегия развития, сельскохозяйственное предприятие, экономическое развитие предприятия.

Эффективное экономическое развитие предприятия в современных условиях трансформации экономики является очень важным вопросом для предприятия любой сферы деятельности. Особо остро этот вопрос стоит перед предприятиями сельскохозяйственной сферы. Это вызвано спецификой данных предприятий, так как их деятельность находится в полной зависимости от природных и климатических условий. По этой причине каждому такому сельскохозяйственному предприятию необходимо иметь в своем арсенале разработанную стратегию эффективного экономического развития.

Также отметим, что вне зависимости от сферы деятельности предпринимательской структуры, обязательным условием ведения хозяйственной деятельности является систематический контроль и анализ ее финансово-экономического состояния. Эти меры нужны для контроля деятельности предприятия, а также своевременного принятия управленческих решений при необходимости.

Сельское хозяйство – важнейший сектор экономики страны, и один из немногих, в котором наблюдается постоянный рост экономических показателей. При этом сельскохозяйственный сектор все еще имеет ряд проблем, требующих решения как на высшем государственном, так и на уровне мелких предпринимателей.

К факторам, влияющим на развитие агропромышленного комплекса, относятся климатические условия, финансовая поддержка государства, мировое ценообразование и инвестиционная привлекательность отрасли. Каждый из факторов в разной степени влияет на развитие сельскохозяйственной отрасли.

Путей развития отрасли может быть множество. Но ориентироваться нужно на внедрения ресурсосберегающих технологий с одновременным повышением эффективности производства.

Современное развитие сельского хозяйства значительно отличается от предшествующих периодов. Характерной чертой является поиск способов увеличения продуктивности земель и выращивания животных. Это связано с тем, что каждый год количество голодающих в мире растет.

По мнению специалистов, если ситуация в мире не изменится, через двадцать лет могут возникнуть множество военных конфликтов, основной целью которых станет захват сельскохозяйственных земель.

Предпринимательство, независимо от формы ведения, отыгрывает важную роль в развитии сельского хозяйства. Бурное развитие сельскохозяйственных предприятий началось после реформы сельского хозяйства и ликвидации колхозов.

Частные предприятия являются основными производителями сельскохозяйственной продукции. Большинство предприятий строят свою стратегию на получении максимальной прибыли. Для этого постоянно привлекаются инвестиции, внедряются новые технологии выращивания сельскохозяйственной продукции.

Малышевой Н.В. была предложена структура развития особенностей развития сельскохозяйственного производства, которая представлена на рисунке 1.

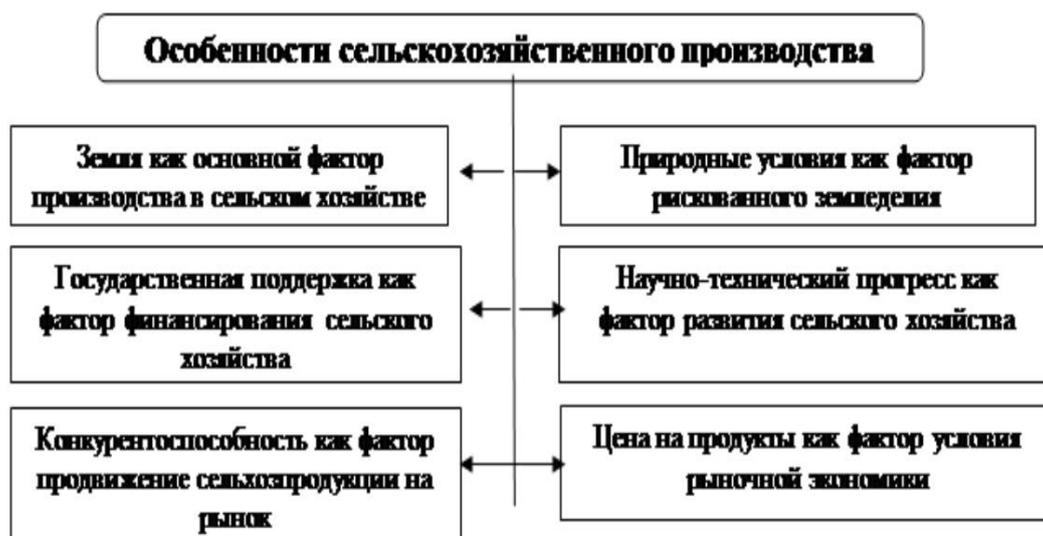


Рисунок 1 – Особенности развития сельского хозяйства

Таким образом, результатом данного исследования является рассмотрение основных направлений и факторов развития сельскохозяйственного предприятия. Выявлено, что на данном этапе развития экономики основными производителями сельскохозяйственной продукции являются частные предприятия, которые нуждаются в государственной поддержке.

Литература

1. Малышева Н.В. Факторы, влияющие на развитие сельского хозяйства с учетом особенностей деятельности сельхозтоваропроизводителей // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5.; URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=10200> (дата обращения: 23.04.2023).

УДК 338

АНАЛИЗ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТЕМПЫ РОСТА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Литвин Н.Н., студент;

Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной работе представлен анализ потребительского рынка. А также факторы, влияющие на темпы роста на потребительском рынке.

Ключевые слова: потребительский рынок, оборот, розничная торговля, ценовая ситуация, занятое население.

На 01.01.2023г. В Республике Крым (Р Крым) функционирует свыше 13 тысяч стационарных торговых объектов различной специализации, в том числе более 467 магазинов крупных торговых сетей.

Дополнительно к стационарной торговой сети в период курортного сезона открывается около 7 тысяч нестационарных торговых объектов, что позволяет создать более 25 тысяч сезонных рабочих мест, а также условия для наиболее полного удовлетворения потребительского спроса.

В Республике Крым осуществляют деятельность крымская сеть супермаркетов «Яблоко», а также ООО «Ритейл Проперти 6» (Торговый центр «МЕТРО»), гипермаркет «Ашан», ООО «ПУД», ООО «Стимул», ООО «ЗМ», «Ассорти», «Корзина».

Численность занятого населения в сфере торговли, общественного питания и бытового

обслуживания составляет более 350 тыс. человек.

Оборот розничной торговли в Республике Крым за январь-декабрь 2022 года составил 373,2 млрд. рублей, что в сопоставимых ценах составляет 96,4 % к соответствующему периоду предыдущего года.

В январе-декабре 2022 года оборот розничной торговли на 88,9 % формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, реализующими товары вне рынка. Доля продаж товаров, реализуемых на розничных рынках и ярмарках, составила 11,1 %.

В январе-декабре 2022 года в структуре оборота розничной торговли удельный вес непродовольственных товаров составил – 51,5 %, пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий – 48,5 % [1].

Оборот общественного питания (оборот ресторанов, кафе, баров, столовых при предприятиях и учреждениях, а также организаций, осуществляющих поставку продукции общественного питания) в январе-декабре 2022 года составил 22,8 млрд. рублей или 96,9 % (в сопоставимых ценах) к январю-декабрю 2021 года.

Население Республики Крым обеспечивается продовольственными товарами за счет стационарной торговой сети, в том числе фирменной, предоставления мест товаропроизводителям на рынках для реализации собственной продукции, проведения ярмарочных мероприятий, а также ввоза товаров из других регионов Российской Федерации и других стран.

С целью обеспечения населения продуктами питания по доступным ценам в городах и районах Республики Крым постоянно проводятся ярмарочные мероприятия по продаже сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, к участию в которых привлекаются местные товаропроизводители.

По данным администраций городов и районов в Республике Крым в 2022 году в регионах Крыма было определено 170 ярмарочных площадок, проведено 16 573 ярмарочных мероприятий, из которых 13722 сельскохозяйственных ярмарок. Реализовано 23,8 тыс. тонн сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки.

В ярмарочных мероприятиях принимают участие сельхозпредприятия и фермерские хозяйства Р Крым, крымские предприятия-производители, и граждане, имеющие приусадебные участки, что позволяет исключить посредническое звено при реализации продукции.

В целях позиционирования местной продукции в торговой сети и при проведении ярмарочных мероприятий применяется специальный отличительный ценник «Покупай крымское». Логотип Крыма и надпись, размещенные на ценнике, позволяют привлечь внимание покупателей к крымским товарам. По состоянию на 01.01.2023 на территории Республики Крым в проекте принимают участие 2829 хозяйствующих субъектов.

С целью обеспечения контроля за ситуацией на потребительском рынке Республики Крым проводится мониторинг остатков товаров первой необходимости в крупных торговых сетях и регионах Республики Крым.

По состоянию на 01.01.2023 остатки товаров в крупных торговых сетях составляли:

- по молочной продукции – от 3 дней (молоко) до 50 дней (молоко сгущенное); по мясу и мясопродуктам – до 6 дней;

- по овощам – от 4 дней (капуста) до 15 дней (свекла);

- по крупам – от 5 дней (рис) до 35 дней (мука пшеничная) и до 45 дней (крупка перловая).

В мелкорозничной торговой сети остатки составляют: молочной продукции – от 2 до 10 дней; круп – от 2 до 30 дней; мяса и мясопродуктов – до 7 дней; овощей – от 2 до 14 дней.

Доля крымских товаропроизводителей составляет около 30 % от общего объема реализуемых товаров.

Ценовая ситуация на потребительском рынке продовольственных товаров Республики Крым в декабре 2022 года характеризуется следующими данными.

По данным Федеральной службы государственной статистики индекс потребительских цен в декабре 2022 года составил:

- по сравнению с предыдущим месяцем 100,3 % (в целом по Российской Федерации – 100,6 %, Южному федеральному округу – 100,5 %, в Краснодарском крае – 100,6 %, Ростовской области – 100,5 %, г. Севастополе – 100,3 %).

- по сравнению с декабрем 2021 года индекс потребительских цен в Республике Крым по группе «продовольственные товары» составил 112,7 % (в целом по Российской Федерации – 110,3 %, по Южному федеральному округу – 110,5 %, в Ростовской области – 111,5 %, в Краснодарском крае – 109,5 %, в г. Севастополе – 111 %).

Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в Республике Крым в расчете на 1 человека на конец декабря 2022 года составила 5 623,33 руб. (в целом по Российской Федерации – 5 562,58 руб., по Южному федеральному округу – 5 282,69 руб., Краснодарскому краю – 5 633,68 руб., г. Севастополю – 5 749,49 руб.).

В декабре 2022 года по сравнению с предыдущим месяцем в Республике Крым зарегистрировано снижение потребительских цен на «чай, кофе, какао» – на 0,1 %, «макаронные и крупяные изделия» – на 0,4 %, «масло и жиры» – на 0,8 %, «мясо и птица» – на 1,2 %, «муку» – на 1,3 %, «сахар» – на 1,7 %, «фрукты и цитрусовые» – на 3,2 %.

Рост цен наблюдается по таким группам, как: «хлеб и хлебобулочные изделия» – на 0,3 %, «колбасные изделия» и «кондитерские изделия» – на 0,4 %, «молоко и молочная продукция» – на 0,6 %, «рыбные продукты» – на 1,0 %, «плодоовощная продукция, включая картофель» – на 2,2 %, «яйца» – на 3,4 %, «овощи» – на 14,1 %.

Для стабилизации ценовой ситуации и недопущения необоснованного роста цен на продовольственные товары первой необходимости в рамках действующего законодательства Правительством Республики Крым приняты меры административного и рыночного характера:

- создана рабочая группа по вопросам мониторинга и оценки ценовой ситуации на потребительском рынке Республики Крым под председательством заместителя Председателя Совета министров Республики Крым (министра финансов Республики Крым Кивико И.В.);

- в городских округах и муниципальных районах Республики Крым осуществляют работу региональные комиссии (штабы) и рабочие группы по мониторингу и наблюдению за порядком ценообразования на социально значимые продукты питания.

Таким образом, в планируемой перспективе динамика розничного товарооборота к 2025 году по базовому сценарию планируется в объеме 437087,6 млн. руб. К факторам, влияющим на темпы роста товарооборота, относятся: увеличение объемов производства продовольственных товаров крымскими сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями, изменение структуры покупок и ассортимента продовольственных товаров в торговых сетях.

Согласно данным Крымстата, удельный вес бытовых услуг в структуре платных услуг населению составляет 23 %.

Литература

1. Статистический ежегодник. Республика Крым. 2021г. (Часть2) / Крымстат –Симферополь, 2021. – 259с.
2. Гайсарова, А. А. Выявление особенностей функционирования регионального комплекса Республики Крым / А. А. Гайсарова, Г. А. Штофер // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2021. – № 3(56). – С. 178-187.

УДК 331.5

**ПРОЦЕССЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ
НА ТРУДОВУЮ МОБИЛЬНОСТЬ И РЫНОК ТРУДА***Лобов К.Р., студент**Научный руководитель Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье показано как глобальная цифровизация и внедрение цифровых технологий ставят перед молодыми людьми задачу в сжатые сроки освоить новые компетенции. Рассматриваются проблемы профессионального самоопределения молодежи.

Ключевые слова: цифровые технологии, платформенная занятость, дистанционная занятость, фриланс.

К основным факторам успеха трудоспособных граждан, в том числе молодых людей, на современном рынке труда, кроме профессиональных качеств, можно отнести: мобильность; ориентация на постоянное саморазвитие; высокая степень адаптивности к быстроменяющимся условиям; высокий уровень эмоционального интеллекта. Эти факторы способствуют появлению хакатонов, гибких условий труда, дистанционной занятости.

Современные цифровые технологии позволяют работодателю в кратчайшие сроки собрать коллектив с определенными навыками для реализации конкретной задачи. Все это становится возможным с использованием такого подхода, как платформенная занятость, которая в условиях самозанятости позволяет молодежи выстраивать траекторию профессионального и личностного развития.

Выделяют такие факторы, являющиеся основным стимулом для молодых людей для выстраивания взаимоотношения с работодателем в формате:

- свобода в отношении интенсивности труда;
- самостоятельность в планировании своего времени;
- возможность работать в другом городе или стране;
- совмещение разных видов деятельности.

Выделяют главные направления изменений занятости молодежи.

1. Стремительная роботизация и автоматизация, охватившая все сферы жизни человека, в т.ч. и трудовые процессы, имеет как положительную сторону, связанную с появлением новых профессий, требующих новых навыков и тем самым способствующих саморазвитию человека, новым содержанием трудовой деятельности, так и отрицательную – сокращение традиционной занятости, исчезновение ряда профессий.

2. В связи с изменением содержания труда работодатели предъявляют требования не столько к профессиональным навыкам, сколько к soft skills и digital skills.

3. Запущенные пандемией процессы развития гибких бизнес-моделей способствовали появлению новых гибридных форм занятости и стремительному развитию удаленной и дистанционной занятости.

4. Развитие цифровых технологий все больше отдаляет работника от конкретного рабочего места, перераспределяет время работы и время отдыха.

5. В условиях цифровизации остро встают вопросы социальной защиты работников. Внесение изменений в законодательные акты зачастую сильно отстает от процессов, происходящих в обществе, возможно появление различных негативных социальных последствий в связи с высвобождением работников, социальным неравенством, изменением социального статуса.

6. Отсутствие механизмов регулирования, соответствующей инфраструктуры, недостаточное количество необходимой техники и сложности в использовании цифровых технологий для развития гибких разновидностей занятости также могут привести к негативным последствиям для рынка труда.

7. Развитие цифровых платформ не способствует долговременным трудовым отношениям между работником и работодателем. В связи с этим работодатель не несет ответственность за условия труда, физическое состояние работника и организацию рабочего места.

8. Гибкий график работы, оптимизация и разумное распределение времени отдыха и времени работы, отсутствие барьеров для выхода на рынок труда, возможность построения своей траектории карьерного развития, независимость – это лишь небольшой перечень причин, по которым молодые люди начинают отдавать предпочтение нестандартным формам занятости.

9. Значительные изменения методов управления человеческими ресурсами, способные определять потребность в определенных сотрудниках в данный момент и на перспективу, а также сокращение финансовых средств из-за пандемии и принятия санкций заставляют работодателей отказываться от долговременных трудовых отношений.

10. В перспективе в связи с распространением цифровых технологий будет наблюдаться появление гибридных форм и видов занятости, сочетающих как дистанционный формат работы, так и традиционные формы занятости [1].

Наиболее распространенными формами занятости молодежи становятся дистанционная и платформенная. Особенности цифровизации способствуют тому, что поиск работы не ограничивается только местом, расположенным в территориальной близости с местом проживания, и не связан с его изменением. Это способствует снижению транспортных затрат, затраты времени на перемещение от дома до места работы и увеличить производительность за счет использования гибкого графика, составленного исходя из конкретных условий работника. Эти условия наиболее подходят для молодежи, как особой социальной группы, обладающей большим стремлением осваивать новые технологии, высокой мобильностью и низким уровнем выстраивания долгосрочных трудовых отношений в одной компании [2].

Среди дистанционных работников около 70% – это лица в возрасте от 18 до 34 лет. Исходя из определения дистанционной занятости, на первый взгляд такая форма занятости напоминает надомную работу. Но есть особенности, не позволяющие их отождествлять. Выполнять трудовые функции можно из любой точки мира, при этом самостоятельно определяя баланс между временем отдыха и временем работы.

Одной из разновидностей дистанционной занятости является интернет-занятость, способствующая повышению трудовой мобильности, и которая в настоящее время все чаще отождествляется с платформенной занятостью. Еще одной разновидностью формы занятости, наиболее распространенной среди молодежи, является фриланс, который по характеристикам нельзя отнести в полной мере к дистанционной занятости, поскольку фрилансеры больше соответствует самозанятому населению. Его нельзя отнести к дистанционной занятости, поскольку не предполагает оформление долгосрочных трудовых отношений. Такие условия позволяют одновременно работать с разными работодателями и не числиться в штате ни одного из работодателей. Однако общим для дистанционной занятости и фриланса является то, что обе эти формы занятости появились благодаря развитию цифровых технологий.

В связи с этим данные виды занятости не могут быть распространены на все отрасли и специальности, в силу специфики наибольшее распространение они получили среди творческих и гуманитарных профессий. Однако стремительное развитие цифровых технологий позволяет вывести фрилансеров за пределы ограниченного круга специальностей [3].

Следует также отметить различия между дистанционной и удаленной работой. Основным отличием дистанционной занятости является возможность выполнения работы, не привязываясь к конкретному месту. В законодательстве четко закреплено, что при дистанционной занятости работа выполняется за пределами организации. При удаленном формате работы можно комбинировать как традиционную занятость, так и дистанционную. Работодатель предоставляет возможность удаленного доступа работникам, позволяя им определенную часть времени работать в ином месте. Работодатель устанавливает ему лишь удаленный доступ к выполнению трудовых обязанностей. Таким образом, удаленная работа – это гибридная форма занятости, сочетающая различные формы, в том числе и дистанционную.

Стремительное развитие цифровых технологий способствовало трансформации экономической модели в платформенную (GIG экономику), которая достаточно быстро распространяется во всех сферах социально-экономической жизни общества: аренда – использование

возможностей цифровой платформы позволяет оптимизировать процессы краткосрочной аренды между собственником и арендатором (хоумшеринг, каршеринг, боатшеринг, аренда парковочных мест, аренда оборудования (P2P)); транспорт и доставка – возможности цифровых платформ позволяют выполнить транспортную услугу с помощью независимого водителя.

Сокращая транзакционные расходы (сервисы совместных поездок и совместного использования автомобилей, доставка продуктов и еды из ресторанов и кафе); услуги специалистов - профессионалов – возможности цифровых платформ, позволяют без посредников найти исполнителя, сокращая при этом затраты времени на поиск (деловые услуги, микроработа, дизайн, программирование, написание деловых, научных и журналистских материалов, перевод, административная работа); товары и услуги самозанятого населения – возможности цифровых платформ позволяют фрилансерам и самозанятым с наименьшими затратами реализовывать товары ручной работы, обладающие уникальностью, или предлагать услуги по определенным запросам (клининг, услуги репетиторов, гувернанток и уход за домашними животными и пр.) [4]. За последние 5 лет, по данным платежной системы Mastercard, рост числа людей, занятых в платформенной экономике, составил более 120% [5]. Появление новых условий для развития цифровой экономики способствует формированию платформенной занятости как одной из новых форм трудовых отношений. Платформенная занятость – это трудовых отношений с помощью цифровой платформы, как посредника между работодателем и работником. Исходя из определения платформенной занятости появляется новая категория работников – платформенные.

Платформенная занятость обладает рядом уникальных характеристик: работа организуется на цифровой платформе; участие в трудовых отношениях помимо работника и работодателя посредника – цифровой платформы; на платформе решаются конкретные кратковременные задачи; все услуги осуществляются по запросу. Говоря о развитии платформенной занятости как о форме трудовых отношений в ближайшие годы, следует отметить, что в настоящее время происходит смена поколений, меняется социально-демографическая структура общества. Все это определенным образом отражается на трудовых отношениях [6]. Также платформенная занятость способствует реализации предпринимательских способностей молодежи, поскольку позволяет получить базовые навыки ведения бизнеса и открыть собственное дело [7].

В настоящее время выделяют 8 основных преимуществ платформенной занятости для современного молодого человека:

- увеличение дохода (ранний выход на рынок труда и получение самостоятельности в финансовом плане);
- гибкое рабочее время (работа в удобное время);
- рациональный баланс рабочего времени и времени отдыха;
- независимость от прямого контроля со стороны работодателя;
- возможность смены вида деятельности и работы в новом формате;
- экономия времени за счет отсутствия поездок на работу;
- отсутствие офисной политики и дресс-кода;
- совмещение работы и учебы.

Таким образом, платформенная занятость – наиболее эффективный инструмент реализации трудовых отношений современной молодежи. Цифровая революция, ориентированная на глобальное использование современных технологий, фундаментально меняет трудовые отношения. Стремительно развиваются альтернативные способы организации работы.

Географическая мобильность, как и гибкость рабочего времени, формирует оптимальный баланс времени работы и времени отдыха, позволяя молодым людям реализовывать свои планы с меньшими затратами и с большей отдачей. Увеличение доли поколения Z в трудовых отношениях способствует большему распространению платформенной занятости.

В топ-3 жизненных приоритетов этого поколения кроме здорового образа жизни и

психологического здоровья входят и вопросы получения образования. Жизнь современного молодого человека включает, как правило, два основных объекта – работу и учебу. Однако для полноценной реализации как трудовых, так и личных целей не следует забывать о семье и детях. Достаточно жесткая и консервативная традиционная занятость, как уже было отмечено выше, не позволяет оптимизировать баланс времени работы и отдыха, не позволяет совмещать работу и учебу, не способствует экономии времени, затрачиваемого на выполнение трудовых функций. Расширение удаленной занятости, применение гибких условий труда и географическая мобильность – это одно из условий для реализации репродуктивной функции семьи и возможность устранить демографический провал, волнообразно переходящий из поколения в поколения последние десятилетия [8]. Платформенная занятость создает возможности для совмещения работы и реализации себя в профессиональном плане и воспитания детей.

Кроме того, следует отметить, что платформенная занятость способствует более эффективной работе молодых родителей, снижая стрессовые состояния, обеспечивая баланс личной жизни и работы, сокращая время на поездки в офис и позволяя жить там, где удобно.

Таким образом, платформенная занятость позволяет повысить конкурентоспособность молодежи в современных условиях. Гибкие условия труда позволяют молодым людям начать трудовую деятельность еще до окончания обучения в вузе. Именно платформенная занятость позволяет выбирать время и место работы и отдыха, сочетая получение образования с началом трудовой деятельности.

Кроме этого, платформенная занятость позволяет молодым людям решить задачу «первого рабочего места», снижая порог вхождения на рынок труда по сравнению с традиционной занятостью. Это позволяет повысить конкурентоспособность молодых людей к моменту получения диплома об образовании. Многочисленные исследования показывают, что молодые люди являются основной группой, которая готова вступать в трудовые отношения за пределами места своего проживания.

Именно платформенная занятость позволяет выполнять профессиональные задачи, не покидая места жительства. Для реализации собственной предпринимательской карьеры молодые люди также могут воспользоваться цифровой платформой, организовав свой бизнес без сложных процедур регистрации и привлечения стартового капитала.

Платформенная занятость является одной из возможностей смены профессиональной деятельности и совмещения различных видов деятельности. Большинство молодых людей находятся в постоянном поиске места приложения своих личностных и профессиональных компетенций, чаще всего не совпадающих с теми, которые они освоили в процессе обучения. Платформенная занятость также способствует реализации репродуктивной функции молодой семьи, сохраняя баланс между работой, профессиональным развитием и воспитанием детей.

Литература

1. Аранжин В.В. Глобальные тренды и тенденции в области занятости // Экономика труда. – 2019. – Т. 6. № 4. – С. 1353-1372.
2. Ожиганова Е.М. Теория поколений Н. Хоува и В. Штрауса. Возможности практического применения // Бизнесобразование в экономике знаний. – 2015. – № 1 (1). – С. 94-97.
3. Альхименко О.А. Дистанционная занятость в современной экономике // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2012. – № 1(2). – С. 27-32.
4. Платформенная занятость как инструмент трудовой социализации представителей поколения Z [Электронный ресурс]. – URL: <https://rsuh.digital/platformennaya> (дата обращения: 18.03.2022).
5. Как регулировать платформенную занятость в России: три основных варианта [Электронный ресурс]. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/social/cmrm/61030d2e9a794739c2afd942> (дата обращения: 18.03.2022).
6. Золотина О.А. Рынок труда и занятость молодежи в России / О.А. Золотина, А.Т. Сагдеева // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2022. – Т. 11. № 5. – С. 71-78. – DOI 10.12737/2305-7807-2022- 11-5-71-78. – EDN FOGHDL.
7. Бутова С.В., Осипова И.В. Производительность труда в России и теория поколений // Международный журнал. – 2021. – № 6 (38). – С. 86-92.

8. Митрофанова Е.А. Молодежь на рынке труда / Е.А. Митрофанова, А.Е. Митрофанова // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2021. – Т. 10. № 6. – С. 72-78. – DOI 10.12737/2305-7807-2022- 10-6-72-78. – EDN UIQWHM.

УДК 338.2:004

ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Логвинов В.А., аспирант

*Научный руководитель Наливайченко Е.В., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье исследована национальная политика в сфере поддержки развития цифрового предпринимательства в странах Восточного партнерства. Сделан вывод о том, что страны Восточного партнёрства способны на более активную деятельность по укреплению роли стратегий и планов действий в области цифрового предпринимательства.

Ключевые слова: цифровое предпринимательство, цифровая экономика, предпринимательство.

Цифровая экономика, основанная на эффективном управлении данными, может положительно влиять на экономический рост, развитие бизнеса, а также благополучие населения страны. Сегодня, когда мир столкнулся с беспрецедентными вызовами пандемии коронавируса, санкциями, замедлением роста мировой экономики в 2023 году, становится всё более очевидным, что страны, которые вложили средства в национальную широкополосную инфраструктуру, и чьи люди и бизнес связаны с помощью цифровых платформ, добиваются большего, чем другие. Следовательно, цифровое предпринимательство помогло странам справиться с частью вызовов пандемии и может стать основным двигателем роста и инноваций в дальнейшем. Исходя из этого, актуальным становится рассмотрение поддержки развития цифрового предпринимательства.

Целью данного исследования является анализ национальной политики в сфере поддержки развития цифрового предпринимательства.

Основой для анализа послужила поддержка текущих институциональных и политических условий для развития цифрового предпринимательства в шести странах Восточного партнёрства.

Стоит отметить, что среди представителей Восточного партнёрства полноценные национальные стратегии цифровой экономики приняли Армения (Стратегия цифровизации на 2021–2025 гг.), Азербайджан (Стратегическая дорожная карта по развитию телекоммуникаций и информационных технологий) и Молдова («Цифровая Молдова – 2020»). Также в Азербайджане в соответствии с рамками «Азербайджан – 2030: национальные приоритеты социально-экономического развития» разрабатывается стратегия экономического и социального развития, включающая и цифровизацию предпринимательства. В Беларуси в 2021 году утвердили программу государственной поддержки цифрового развития страны на 2021–2025 годы, которая во многом сопоставима с национальной стратегией цифровизации. В Грузии Министерство экономики и устойчивого развития в настоящее время работает над «Долгосрочной национальной стратегией развития цифровой экономики и информационного общества», а в Украине цели политики и меры, способствующие цифровой трансформации, включены в пять различных национальных стратегий [1].

Далее представлен краткий обзор национальной политики среди стран Восточного партнёрства в области цифровизации и поддержки цифрового предпринимательства.

Таблица 1 – Краткий обзор национальной политики стран Восточного партнерства в области цифровизации и цифрового предпринимательства

	Армения	Азербайджан	Беларусь	Грузия	Молдова	Украина
Наличие комплексной национальной стратегии цифровизации	Да Стратегия на 2021–2025 гг.	Да Стратегическая дорожная карта развития телекоммуникаций и информационных технологий	Да Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 г.	нет	Да «Цифровая Молдова – 2020»	нет
Реализация других национальных стратегий, способствующих цифровизации	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Включена ли цифровизация предпринимательства в Стратегию развития предпринимательства?	Да	Нет	Нет	Да	Нет	Нет
Какое учреждение отвечает за цифровизацию?	Министерство высокотехнологической промышленности	Министерство цифрового развития и транспорта	Министерство связи и информатизации	Министерство экономики и устойчивого развития	Министерство экономики	Министерство цифровой трансформации

Источник: составлено автором на основе [1]

Принятые в странах Восточного партнерства национальные стратегии цифровизации весьма отличаются по охвату. В Азербайджане политика сосредоточена преимущественно на вопросах подключения, развития услуг электронного правительства и развития сектора информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ). Для цифрового предпринимательства предусмотрены некоторые меры поддержки развития цифровых навыков среди предпринимателей, а также внедрения цифровых решений предприятиями, ведущими деятельность в секторах, не связанных с ИКТ. В Армении же стратегия включает специальные приоритетные направления цифровизации экономики и секторов, не связанных с ИКТ, а также общества с упором на цифровые навыки. Грузия и Украина в той или иной форме включили цели, связанные с цифровизацией, в различные документы стратегического планирования, не связанные в первую очередь с цифровизацией [2].

Все страны Восточного партнерства приняли стратегии развития предпринимательства, как правило, с целью повышения производительности, конкурентоспособности и инновационности предпринимательства. Однако лишь Армения и Грузия приняли конкретные шаги по продвижению цифровизации в предпринимательстве, хотя ни одна из этих стран не определила специальных ключевых показателей эффективности, связанных с внедрением цифровых

технологий в сферу предпринимательства.

Очевидно, что страны Восточного партнёрства способны на более активную деятельность по укреплению роли стратегий и планов действий в области цифрового предпринимательства для упрощения доступа цифровых предприятий к финансированию, инновационным сетям и цифровым навыкам с целью ускорения цифровой трансформации предпринимательства всей страны. Страны-члены Восточного партнерства должны разработать национальные и региональные политики в области цифрового предпринимательства и создать связанную цифровую платформу для масштабирования эффективных политических решений и механизмов для поощрения цифровых новаторов. Региональная политика должна обеспечивать набор инструментов, который бы стимулировал инвесторов и компании к инновациям и удержанию квалифицированных кадров в регионе [2].

Также стоит отметить, что очень важно, чтобы уполномоченные учреждения несли ответственность за программу цифровизации и рассматривали сферу цифрового предпринимательства в качестве одного из приоритетных направлений своей деятельности. Однако не менее важно, чтобы национальные учреждения, отвечающие за образование, политику в сфере предпринимательства, предоставление государственных услуг, а также социальные и трудовые вопросы, также имели возможность – и соответствующие полномочия – формировать программу цифровизации и влиять на ее реализацию.

Литература

1. Поддержка цифровой трансформации бизнеса в странах Восточного партнерства вследствие пандемии COVID-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/WebBeyond%20COVID-19%20Advancing_digital_business.pdf (дата обращения: 22.03.2023).
2. Цифровая стратегия ЦАРЭС 2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/WebBeyond%20COVID-19%20Advancing_digital_business.pdf (дата обращения: 22.03.2023).

УДК 338.439

ЦИФРОВАЯ ЗРЕЛОСТЬ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

*Логунова Н.А., д.э.н., проректор по научной работе ФГБОУ ВО «КГМТУ», г. Керчь
Уманец В.А., мл. науч. сотрудник ООНИД ФГБОУ ВО «КГМТУ», г. Керчь*

Аннотация. В статье рассмотрена сущность категории «цифровая зрелость» и факторы её определяющие. Установлены проблемы и перспективы внедрения цифровых технологий в рыбохозяйственном комплексе, а также целевые показатели цифровой зрелости подотрасли сельского хозяйства – рыболовства.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, цифровизация, цифровая зрелость, технологии.

Достижение целей цифровой трансформации во многом зависит от уровня цифровой зрелости отраслей и факторов, определяющих его достижение. Принимая во внимание различные подходы к пониманию сущности категории «цифровая зрелость», а также значительное число методов и критериев её оценки, обозначим ключевые параметры, позволяющие определить уровень цифровой зрелости и степень превосходства одних отраслей над другими в области цифровизации основных бизнес-процессов.

В Российской Федерации при оценке цифровой зрелости отраслей акцент делается, прежде всего, на наличие определенных ресурсов, из которых наиболее значимыми являются человеческие ресурсы (специалисты, обладающие знаниями и навыками в сфере информационно-коммуникационных технологий и активно их применяющие), а также материально-технические и инвестиционные ресурсы, позволяющие своевременно обновлять информационную базу и внедрять цифровые решения в сферу деятельности организаций различных отраслей экономики. При этом для каждой отрасли существуют специальные индикаторы,

сформированные в соответствующие блоки и отражающие отраслевые особенности распространения цифровых технологий, на основании анализа которых делается вывод об уровне достижения целевых критериев цифрового развития.

Так, рассматривая формирование и развитие процессов цифровизации в рыбной отрасли, следует отметить, что на сегодняшний день цифровая трансформация рыбохозяйственного комплекса (РХК), несмотря на сформулированные Правительством стратегические направления в данной области, идет весьма медленными темпами, что обусловлено целым рядом причин [1, 2]:

1) Отсутствует единый подход к организации процесса стандартизации в условиях цифровизации.

2) Наблюдается острый дефицит как высококвалифицированных специалистов отраслевой направленности (рыбоводов, рыбопереработчиков, гидробиологов, ихтиологов и др.), так и профессионалов, обладающих компетенциями в сфере цифровых технологий.

3) Несовершенство международных и национальных информационных систем и проблемы их интеграции обуславливают снижение стимулов для производителей в части создания высококачественной рыбопродукции с гарантированными потребительскими свойствами.

4) Недостаток отечественных научных разработок и низкий уровень импортозамещения технологий существенно ограничивает возможность внедрения перспективных цифровых решений.

5) Неполные данные о биологических ресурсах и перспективах их использования с учетом сохранения биоразнообразия и гармонизации социо-эколого-экономических интересов.

б) Слабый уровень материально-технической базы и береговой инфраструктуры, недостаток судов рыбопромыслового флота, в том числе научно-исследовательских, отсутствие эффективных транспортно-логистических систем и технического оборудования для организации товародвижения сдерживают развитие цифровизации в РХК.

Вместе с тем, внедрению цифровых технологий и формированию цифровой среды уделяется внимание на всех иерархических уровнях, начиная от государственного управления и контроля за выполнением целей и задач цифровой трансформации отрасли и заканчивая непосредственными участниками процесса добычи и производства рыбной продукции. То есть, улучшение цифровых решений должно опираться на конкретные запросы рынка и охватывать всю цепочку создания добавленной стоимости.

При этом одним из ключевых вопросов для достижения технологического прорыва в рыбной отрасли является обеспечение её устойчивого развития в соответствии с обозначенными ООН целями (ЦУР) человечества [3-6].

Одним из перспективных направлений в области цифровизации рыбной отрасли является использование спутниковой системы «Гонец», применяемой в рыболовецком флоте для судов различных типов. С помощью данной системы возможно передавать информацию, включающую местоположение судов, сведения электронно-промыслового журнала, сигналы SOS, текстовые сообщения на электронную почту или мобильный телефон для персональной связи экипажа судна с берегом и многое другое. Интересным цифровым решением также является организация торговли рыбопродукцией на электронной бирже, что позволяет как повысить прозрачность экспортных сделок и экономический эффект товаропроизводителей, так и снизить ценовые риски. Кроме того, предполагается внедрение цифрового контроля объемов улова и его переработки путем использования специальных автоматизированных систем взвешивания улова, что будет способствовать повышению сохранности основных промысловых объектов за счет исключения возможности выбросов некондиционной и маломерной рыбы, а также позволит снизить потери нецелевого использования промыслового времени.

Следует отметить, что при оценке цифровой зрелости подотрасли сельского хозяйства – рыболовства предусмотрено достижение соответствующих целевых показателей (рис. 1).

Показатели	Базовое значение (2019/2020 гг.)	Целевое значение (2030 г.)
Доля сельскохозяйственных товаропроизводителей, имеющих цифровой профиль, характеризующий его хозяйственную деятельность	0 %	100 %
Доля судов, осуществляющих безбумажный документооборот в рамках вылова водных биологических ресурсов	0 %	100 %
Доля безбумажных сделок, направленных на реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия	0 %	75 %
Доля сельхозтоваропроизводителей, формирующих отраслевую и финансово-экономическую отчетность автоматически на основании данных учетных систем	9 %	95 %

Рисунок 1 – Целевые ориентиры цифровой зрелости подотрасли сельского хозяйства – рыболовства [7]

Следовательно, реализация политики цифровой трансформации обеспечит решение таких важных задач как: подготовка высококвалифицированных специалистов, обладающих цифровыми компетенциями; создание достоверной информационной базы о деятельности предприятий РХК, объектах и объемах водных биоресурсов и их уловах; сокращение уровня потерь при производстве продукции на всех этапах её создания (от вылова рыбы и до появления её на прилавках магазинов); оптимизация работы органов, контролирующую рыбохозяйственную деятельность; внедрение импортозамещающего программного обеспечения и рост удельного веса отечественной электронной продукции; экономия расходования средств бюджетов всех уровней.

Литература

1. Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации отраслей агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов РФ на период до 2030 г.: Распоряжение Правительства РФ №3971-р от 29.12.2021 г. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/403236609/>
2. Колончин К.В., Бетин О.И. Рыбохозяйственный комплекс: экономика и развитие: монография. М.: ВНИРО, 2022. 368 с.
3. Яркина Н.Н. Устойчивое развитие и инициатива «Голубой рост» // Вестник КГМТУ. 2019. № 3. URL: <https://www.ejkgmtu.ru/?p=22315>
4. Yarkina N., Logunova N. The concept blue growth as a way for sustainable development of the fisheries. E3S Web of Conferences, 2021, 244, 03021. URL: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202124403021>
5. Цели в области устойчивого развития. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>
6. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года. A/RES/70/1. ООН, 2015. 44 с. URL: https://www.un.org/en/development/desa/population/publications/2030_Agenda_ru.pdf
7. Об утверждении методик расчета целевых показателей национальной цели развития Российской Федерации «Цифровая трансформация»: Приказ Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации № 600 от 18.11.2020 г. URL: http://np-ss.org/images/2021/02/Prilogenie_08-604_21%202021-02-19.pdf

УДК 005.21

**СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
СФЕРЫ УСЛУГ***Мазуркевич Е.А., студент;**Ефремова А.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления обеспечения конкурентоспособности предприятия сферы услуг. Представлены основные пути развития предприятия путем повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, стратегия обеспечения конкурентоспособности предприятия сферы услуг.

В современных условиях трансформации экономики особо остро на рынке предпринимательской деятельности стоит вопрос конкурентоспособности предприятий различных форм собственности и сфер деятельности. Уровень конкурентоспособности предприятия зависит от большого количества факторов, которые, как зависят от самого предприятия, так и нет. Самое сложное в конкурентной борьбе – это предугадать действия своих предприятий-конкурентов.

С этой целью предприятию необходимо постоянно проводить анализ маркетинговой деятельности. Который будет показывать уровень угроз и возможностей для дальнейших управленческих решений. Внутренний анализ предприятий покажет, какие внутренние ресурсы уже задействованы в производстве, а такие еще в потенциале. Процесс конкурентной борьбы стимулирует производителей для производства нового качественного товара при минимальных издержках.

Таким образом, можно заключить, что процесс конкурентоспособности стимулирует рынок к созданию эффективной модели хозяйственной деятельности. Вопрос конкуренции и конкурентоспособности стал актуальным в нашей стране не так давно – с середины 20го века, но уже достаточно большое количество научных публикаций посвящено данному вопросу.

В качестве примера зарубежных исследователей конкурентоспособности можно назвать: И. Ансофф, Р. Бирн, С. Брю, Ф. Котлер, К. Макконел, К. Маркс, Б. Олин, М. Портер, Дж. Робинсон, А. Смит, Ф. Хайек, Д. Хайман и пр. В качестве отечественных исследователей можно назвать: Л. Абалкин, А. Аганбегян, Л. Азоев, А. Градов, А. Гранберг, Е. Иванов, Г. Клейнер, В. Леонтьев, Е. Мазилкина, Т. Паничкина, Ю. Рубина, А. Юданова и пр.

Но при этом, несмотря на большое количество исследований конкурентоспособности, данный проблемный вопрос нуждается в систематическом изучении, так как постоянно меняющиеся и трансформирующиеся процессы экономики накладывают свой отпечаток на хозяйственной деятельности всех предприятия и заставляют их обновляться – идти вперед.

Понятие конкурентоспособности представляет собой относительную величину, отражающуюся только при сравнении подобных объектов (предприятий) между собой. Уровень конкурентоспособности предприятия является прямым отражением уровня данного предприятия на рынке товаров и услуг, а также четко демонстрирует способность данного хозяйствующего субъекта принимать участие и способность побеждать в конкурентной борьбе.

С целью проведения оценки конкурентоспособности предприятия необходимо сформировать базу сравнения. Данная база представлена подобными объектами (предприятиями), которые учитывают требования к осуществлению данной оценки. Следующим шагом является формирование критериев с целью проведения оценки. При этом, нужно отметить, что оценке подлежат многие элементы предприятий, которые являются составными частями хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

С целью проведения оценки конкурентоспособности предприятия применяются оценочные критерии (рис. 1).



Рисунок 1 – Качественные конкурентоспособности предприятия, [1]

В зависимости от поставленной цели исследования формируются данные критерии. Помимо этого, следует отметить факторы конкурентоспособности, заложенные в основу этого понятия. Сама же конкурентоспособность содержит, с одной стороны, внутренние факторы, т.е. характеристики самого предприятия, а с другой стороны – внешние по отношению к нему. При этом оценка по тем и иным факторам проводится одновременно, дабы выяснить, насколько полноценно они используются для реализации хозяйственных целей предприятия и повышения уровня его конкурентоспособности. Из приведенного методического инструментария по оценке конкурентоспособности предприятия, можно сделать вывод, что анализ конкурентоспособности предприятия можно проводить самыми различными методами и подходами. Определенный метод выбирается в зависимости от поставленной цели исследования и задач, в зависимости от оцениваемых характеристик. Также отметим, что в каждой адресной ситуации предприятия, выбираемый подходящий метод оценки конкурентоспособности предприятия будет индивидуален.

Как показывает многолетняя практика конкурентной борьбы, основными столбами конкурентоспособности предприятия и устойчивого положения товара на рынке являются оптимальное соотношение качества, цены и сервиса.

Первоочередной задачей любого современного предприятия является обеспечение конкурентоспособности. Данный процесс сопровождается многими факторами, которые обеспечивают устойчивое положение предприятия на рынке, а именно: улучшение производства, сервисное обслуживание, качество продукции, анализ конкурентов и пр.

С целью обеспечения предприятия конкурентоспособностью может быть представлена, как структура, так и процесс. Под структурой конкурентоспособности понимают сложный комплекс мероприятий, который исследует внешнюю среду и насыщен такими элементами, как вход в систему предприятия, выход, разнообразные связи и взаимодействия.

В современных условиях развития экономики и экономических процессов важным фактором обеспечения конкурентоспособности является применение научных подходов, инструментов и методик, которые направлены в поддержку данного процесса.

Таким образом, можно заключить, что для обеспечения конкурентоспособности предприятия необходимо:

- обеспечение конкурентоспособности товаров (услуг) предприятия;
- повысить конкурентоспособный потенциал предприятия.

Также необходимо отметить, какие условия должны соблюдаться предприятием, чтобы быть конкурентоспособным:

- конкурентоспособная продукция (услуги);
- стабильное финансовое состояние предприятия;
- развитая и эффективная маркетинговая система предприятия;
- средняя-высокая рентабельность продаж;
- достойный имидж предприятия;
- развитая система менеджмента на предприятии.

Литература

1. Соловьева, Ю. Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг : учебное пособие для вузов / Ю. Н. Соловьева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 139 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11498-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/511536>.
2. Гайсарова, А. А. Кластеризация как фактор повышения конкурентоспособности рекреационных предприятий / А. А. Гайсарова, Г. А. Штофер, С. М. Купрацевич // Геополитика и экогеодинамика регионов. — 2021. — Т. 7, № 1. — С. 82-89. — DOI 10.37279/2309-7663-2021-7-1-82-89.

УДК 338

ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ПОСТРОЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

*Мазурская А.В., студент; Бекирова М.Р., студент; Чуксина П.Н., студент
Каминская А.О., к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматриваются предпосылки и ретроспективная эволюция перехода в формат работы по принципу экосистем при построении компаниями своих бизнес-моделей. Проводится аллегория функционирования цифровой экосистемы с популяционно-экологической или эволюционной теорией развития человечества.

Ключевые слова: бизнес; компания; экосистема; бизнес-модель; инновации.

В современных условиях важную роль в развитии бизнес-моделей играют компьютерные технологии. Многие компании с их помощью увеличили доход и пересмотрели цепи поставок, а такие, как Apple, Facebook, Twitter, Google, Alibaba, стали работать в иной модели. Речь идет о платформе – бизнес-модели, которая ускоряет обмен ценностью между двумя и более группами пользователей, потребителей и производителей, используя сетевые эффекты. Сетевой эффект – это эффект, который возникает, когда ценность сети для ее участника растет с присоединением к ней каждого последующего участника [1].

Платформы – это один из ключевых способов создания ценности в современных экосистемах. Для их развития необходимо собирать вокруг себя крупные сети пользователей, ресурсов, партнерств и управлять ими. В условиях информационной экономики, компании и пользователи объединяются через сети, а значит, ценность передается непосредственно между ними. Раньше развитие бизнеса являлось результатом инвестирования и наращивания внутренних ресурсов компании. На современном этапе эффекты возникают благодаря развитию внешней сети вокруг бизнеса [2]. При этом важнейшим конкурентным ресурсом становится информация. Методы работы с большими данными позволяют создавать новые продукты и

услуги, а также совершенствовать существующие. Очень важно, что сотрудничество компаний на основе сбора и обмена информацией создает принципиально новую основу для формирования бизнес-экосистем, что, в свою очередь, создает новые возможности для бизнеса. В России яркие примеры формирования бизнес-экосистем – это Сбербанк и Яндекс, каждая из них строит свою экосистему, и они активно сотрудничают между собой. Говоря об отличиях цифровых экосистем от традиционных бизнес-альянсов по версии VCG [3], необходимо выделить следующие:

- фокус на «умных», интегрированных решениях вместо концентрации усилий на продукте;
- в приоритете инновационность и скорость вывода продуктов и услуг на рынок;
- высоко адаптивные сети вместо устойчивых цепочек создания ценности;
- сотрудничество вне географических и культурных барьеров;
- межотраслевое взаимодействие с опорой на интеллектуальную собственность;
- развитие новых форм сотрудничества, в том числе гибких и краткосрочных;
- совместное и продолжительное создание ценности для всех участников экосистемы.

Говоря о стратегиях развития экосистем, необходимо рассмотреть историческую ретроспективу их эволюции. Так, в 60-е гг. XX в. считалось, что крупные компании могут получить стратегические преимущества, самостоятельно выполняя все операции из цепочки создания ценности. И многие корпорации, например Хегох и IBM, шли по пути вертикальной интеграции – объединяли разные этапы производства товаров или услуг в рамках своих организаций [4]. Но чем более динамично и неопределенно развивается рынок, тем сильнее на благополучие компаний влияет фактор их специализации. Это значит, что нужны новые способы развития бизнеса, в том числе через построение партнерских отношений между специализирующимися компаниями и создание совместных предприятий. Так возникают экосистемы, которые объединяют компании, далеко не всегда жестко связанные отношениями собственности.

Развитие партнерств, как правило, базируется на принципе комплементарности или взаимного дополнения. Традиционные партнерства зачастую возникают на основе комплементарности предложения (supply complementarity). Партнерам выгоднее объединить ресурсы и совместно производить продукт, чем делать это в одиночку. Это своеобразный тип экономии от разнообразия, только эффекты в этом случае возникают не для одной компании, а для партнерской сети. Под экономией от разнообразия (economies of scope) подразумевается снижение общих издержек, которое может быть достигнуто при производстве группы продуктов только одной фирмой по сравнению с тем случаем, когда данные продукты в тех же количествах производятся несколькими самостоятельными фирмами.

Однако сегодня традиционных схем отношений уже недостаточно. Взрывной рост технологий формирует у покупателей потребности в целостном клиентском опыте и бесшовном взаимодействии с самыми разными сервисами. Чтобы отвечать на такие комплексные запросы, а также предугадывать и формировать их, бизнесу важно создавать взаимодополняемые продукты. Возникает комплементарность на стороне спроса (demand complementarity), когда потребитель получает больше, если использует несколько продуктов или услуг одновременно, а не по отдельности. Это и определяет стратегический путь, который выбирают большинство экосистем в современной экономике.

Классические примеры экосистем, предлагающих комплементарные продукты – Apple с App Store, Amazon с Amazon Web Services, которые сформировали условия, где внешние участники (вендоры и разработчики) могут вместе с владельцами экосистем создавать ценность для клиентов. Как признал один из бывших топ-менеджеров Nokia, они проиграли компании Apple в конкурентной борьбе именно из-за экосистемы [5]. У Nokia был потенциал на создание девайса, подобного iPhone, но в корпорации отсутствовало понимание, как развивать партнерства с разработчиками приложений на базе систем компании.

Литература

1. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпораций / И. Адизес // Москва: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019. – С. 499.

2. Моazed. А. Платформа. Практическое применение революционной бизнес-модели / А. Моazed. Н. Джонсон. – Москва: Альпина Паблицер, 2019. – С. 286.
3. РБК: Еврокомиссия начала антимонопольное расследование в отношении Amazon, 2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rbc.ru>.
4. РБК: Мастер поглощений. Amazon потратил на покупку компаний 20 млрд долларов за 2 года, 2020. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rbc.ru>.
5. РБК: Цифровая диктатура. Как в Китае вводят систему социального рейтинга, 2021.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rbc.ru>.
6. Коваленко, Е. Д. Бизнес-экосистемы: теория и практика развития / Е. Д. Коваленко, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 248-251.

УДК 311.21

СБОР СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мамутова Э.И., студент

Научный руководитель Ваниева Э.А., к.э.н., доцент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Каждый год в экономике появляется множество нововведений. А если говорить о таком понятии, как статистическая отчетность, то в течении каждого года ведомство отменяет старые формы, вводит новые, вносит изменения в те, которые действовали. В этой статье мы рассмотрим проблемы и перспективы сбора статистической отчетности в электронном виде.

Ключевые слова: статистическая отчетность, государство, электронный вид, цифровизация, организация.

Одна из главных задач органов статистики – это собирать достоверную, полную и объективную информацию по всей стране. Для этого и нужна статистическая отчетность, ведь Росстат запрашивает сведения у предприятий разными методами: сплошным, либо выборочно по определенным признакам.

Статистическая отчетность – основная форма статистического наблюдения, с помощью которого органы в определенные сроки получают от предприятий, учреждений, организаций необходимые данные в виде установленных в законном порядке отчетных документов, скрепленных подписями лиц, ответственных за их предоставление и достоверность собираемых данных. Она основана только на первичном учете, то есть как бы является его обобщением. А сам первичный учет – это процесс, который повторяется во времени и включает в себя измерение, накопление, регистрацию и хранение информации [5].

Процесс сбора статистической отчетности включает в себя такие задачи:

- заполнение статистической отчетности;
- предоставление статистической отчетности в электронном виде;
- управление шаблонами форм;
- получение статистической отчетности;
- отправка уведомления о получении отчёта;
- отправка уведомления о приёме отчёта в обработку;
- получение уведомления о приёме отчёта в обработку;
- проверка отчёта;
- отправка уведомления об ошибочном отчёте;
- получение уведомления об ошибочном отчёте.

По своей сути есть разные виды статистической отчетности:

1. Текущую - вводится на неограниченный срок с определенной периодичностью представления в течение года. Она подразделяется на регламентную, представляющую собой

полный набор утвержденных форм, составляемых по итогам полугодия и года, а также оперативную отчетность, формируемую ежеквартально нарастающим итогом, и еще выделяют единую современную - вводится на ограниченный период времени.

2. Общая (унифицированная для всех предприятий) и специализированная;

3. Общегосударственная (поступает в Росстат для целей обобщения, контроля, анализа, прогнозирования) и ведомственная, которая используется для оперативных нужд [3].

Для того, чтобы обработать данные необходимо провести множество тяжелых расчетов и тщательно проработать информацию. Предпосылки, которые стали основой для применения цифровых технологий в этой области такие:

- большое количество объектов, которые подвергаются статистическому наблюдению;
- трудность в полной и достоверной информации, так как анализ такого количества поданных бумаг проводить тяжелее;
- большие затраты, как денежные, так и трудовые на проведение статистических работ;
- территориальная разобщенность исходных данных, то есть очень важен единый срок проверки всех форм, чтобы предоставить статистику;
- большой объем данных, которые хранятся в архивах, и чтобы найти тот или иной документ будет трудно, ведь нет быстрого доступа к этому;
- частое изменение форм статистической отчетности, то есть нестабильность, а с помощью цифровых технологий надо будет просто открыть сайт, на котором есть все изменения и заполнить форму, нажав пару клавиш [1].

С 2020 года начало действовать новшество: статистическая отчетность могла приниматься уже в электронном виде, но так было только для средних и крупных предприятий. Конечно, был выбор подачи, кто-то также подавал отчетность в бумажном виде, а кто-то уже использовал для этого информационные технологии.

В связи с внесенными изменениями в Федеральный закон «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» с 2021 года предоставлять первичные статистические данные по формам федерального статистического наблюдения исключительно в виде электронного документа обязаны все юридические лица и индивидуальные предприниматели [4].

Для субъектов малого предпринимательства эта норма начала действовать с 1 января 2022 года. Таким образом, начиная с 2022 года, все хозяйствующие субъекты обязаны предоставлять отчетность в электронном виде. Это можно сделать несколькими способами:

- по электронной почте (для того, чтобы это сделать нужно зарегистрироваться в системе сбора отчетности и иметь электронную подпись);
- через Госуслуги (подать отчет в органы статистики можно через личный кабинет. Для этого надо зарегистрироваться обязательно в качестве ИП. После зайти на сайт, в поиске вбить Росстат, выбрать форму, заполнить и отправить на проверку. Обратное сообщение из ведомства придет через время, если есть ошибки, то это будет прописано в личном кабинете);
- через систему сбора отчетности (это онлайн-сервис, где вы должны заполнить анкету, то есть зарегистрироваться, позже проверят ваши данные, и на почту придет письмо о том, что ваша личность подтверждена, вместе с этим будет пароль для входа. Также удобство в том, что любую отчетность вы можете подписать квалифицированной электронной подписью);
- через офлайн – модуль Росстата (у него те же функции, что и у онлайн-системы сбора отчетности. Только для заполнения отчета не нужен постоянный доступ в интернет — данные в форму можно внести офлайн);
- по ЭДО (в этой системе обычно уже загружены все федеральные шаблоны, разработанные Росстатом. Вам нужно только внести данные и отправить отчет. После этого вы получите извещение о получении отчета. Когда Росстат проверит данные, вам придет протокол проверки. Если в отчете найдут ошибки, нужно их исправить и отправить форму повторно) [2].

Статистическая отчетность прошла автоматизацию в области статистики, что позволяет сначала собрать, потом хранить и обрабатывать данные с помощью единой базы. Поэтому с помощью цифровизации сбора статистической отчетности, решаются проблемы, которые

были до этого [3]. Сейчас происходит:

1. экономия времени и средств, так как отпадает необходимость подтверждения отчета на бумажном носителе;
2. уменьшение количества ошибок в отчете за счет проведения автоматизированного контроля при вводе данных в информационную систему;
3. обеспечение конфиденциальности, юридической значимости и целостности отчетности, за счет применения средств криптографической защиты (шифрования и электронной подписи);
4. оперативное и своевременное обновление форм статистической отчетности в случае их изменения;
5. подтверждение доставки отчетности и т.д.

Несмотря на решение стольких задач, предоставление статистической отчетности в электронном виде тоже имеет свои проблемы. Одно из них является сбой в сети Интернет, так как без него можно вовремя не отправить нужный документ на проверку, что повлечет за собой штрафы. Или просто слетит сервер и сайт просто перестанет функционировать. Следующей проблемой является конфиденциальность, хоть она очень сильно защищена, но хакерам, которые хотят достать нужную им информацию сделать это не так легко, но возможно, поэтому нет гарантии в полной защите данных. Еще одна из основных проблем – происходит увольнение кадров из-за неумения работать в таких условиях, так как отрасль нуждается в специалистах, умеющих находить, анализировать данные и работать с технологиями.

Подводя итоги, можно сказать о том, что цифровизация для статистики – это не только объект наблюдения, но и вектор развития, когда доступ к статистическим данным обеспечивается в режиме реального времени. Пользователи могут рассчитывать на максимальную детализацию и точность данных, удобный интерфейс, позволяющий оперативно получить актуальный статистический срез. Без наличия хороших информационных систем очень сложно работать. В год Росстат собирает около 2 млн отчетов, а использование современных технологий позволяет максимально сэкономить время на обработку этих данных. Хоть есть и проблемы, но преимуществ все равно намного больше. Перспективное развитие статистики на базе информационных технологий предусматривает создание единого пространства данных, единых правил статистического производства, реализацию однократного предоставления информации в органы власти и последующего их многократного использования всеми заинтересованными сторонами. Все это делается лишь для того, чтобы улучшить сбор статистической отчетности, а от этого уже зависит вся статистика в целом по стране.

Литература

1. Особенности сбора и обработки статистической информации в современных условиях [Электронный ресурс]. URL: https://studopedia.ru/15_83_540_osobennosti-sbora-i-obrabotki-statisticheskoy-informatsii-v-sovremennih-usloviyah.html (дата обращения: 18.02.2023)
2. С 2022 года Росстат принимает только электронную отчетность [Электронный ресурс]. URL: <https://astral.ru/articles/otchetnost/29015/> (дата обращения 14.02.2023)
3. Ташмаганбетова Б.Х. Сбор статистической отчетности в электронном виде // Статистика в условиях формирования цифровой экономики. - Саранск: ФГБОУ ВО "МГУ им. Н.П. Огарева", 2019. - С. 170-174.
4. Федеральный закон "Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации" от 29.11.2007 N 282-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72844/
5. Шумилина, Т. В. Статистика : учебное пособие / Т. В. Шумилина, Ю. Ю. Газизьянова. — Самара : СамГАУ, 2020. — 223 с. — ISBN 978-5-88575-595-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/143450>

УДК 330.322.011

ИЗМЕРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ*Мамутова Э.Р., магистрант**Научный руководитель С. П. Кирильчук, д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация. Оценка инвестиционной привлекательности является ответственным этапом принятия инвестиционного решения, от результатов которого в значительной мере зависит степень реализации цели инвестирования. В свою очередь, объективность и достоверность полученных результатов во многом обусловлены используемыми методами анализа. Цель данной работы состоит в изучении методов оценки инвестиционной привлекательности, а также в ее оценке на примере проекта, внедряемого в работу ООО «Витапроф».

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, методы оценки инвестиционной привлекательности, инвестиционный проект.

Экономисты утверждают, что не существует единого метода определения инвестиционной привлекательности предприятия. Для каждого проекта нужен индивидуальный способ с последующим анализом инвестиционной привлекательности. Оценка возможна разными методиками, которые основываются на анализируемых факторах и использовании подходящих показателей. Изучим общепринятые методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Первый метод – метод дисконтирования денежных потоков. Он базируется на предположениях о том, что стоимость, которую готов оплатить инвестор, определяется с помощью прогнозируемых данных, что дает возможность рассчитать результаты будущего. Данные денежных потоков рассчитываются на дату проведения анализа путем проведения дисконтирования по определенной ставке, отражающей риск. В конечном итоге можно понять стоит ли вообще воплощать проект в жизнь, узнать, насколько привлекательным он считается и получить текущую стоимость будущего проекта. Дисконтированный денежный поток (DCF) используется во многих методах оценки эффективности инвестиционных проектов. Так как данные методы используют дисконтирование денежных потоков, их называют динамическими. Динамические методы оценки инвестиционных проектов:

– чистый дисконтированный доход (NPV) – основная идея заключается в том, чтобы найти соотношение между будущими доходами и инвестиционными затратами в скорректированной во времени денежной стоимости [1, с. 134];

– внутренняя норма прибыли (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой NPV проекта равен нулю [2, с. 187];

– индекс прибыльности (PI) – это число, которое равно отношению современной стоимости потока доходов к современной стоимости потока инвестиций, которые вложены в проект [3, с. 87];

– дисконтированный срок окупаемости (DPP) – показывает, на протяжении какого периода времени инвестиции проекта будут возвращены инвесторам за счет доходов проекта с учетом требуемой доходности, выраженной через ставку дисконтирования [4, с. 123].

Второй подход – нормативно-правовой, он характеризуется определенным набором документов, которые закреплены на государственном рынке, это может быть любая финансовая отчетность организации за последнее время функционирования.

Еще один метод – метод анализа на основе внешних и внутренних факторов. Данный метод формируется на основе экспертного метода Дельфи, который базируется на построении регрессионной модели определяющих факторов инвестиционной привлекательности.

В данной работе проведем анализ на примере ООО «ВИТАПРОФ». Оценим инвестиционную привлекательность проекта по созданию мобильного приложения для ООО «Витапроф».

Медицинский центр «Витапроф» имеет многолетний опыт оказания медицинских услуг. Данное предприятие является одним из ведущих по Республике Крым по проведению медицинских осмотров [5].

Рассмотрим анализ чистой прибыли ООО «Витапроф» за 2021-2022 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Витапроф» за 2020-2021 гг.

Показатель, тыс. руб.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.
Чистая прибыль (убыток)	24617	-4056	-28673

Источник: составлено автором по данным отчетности предприятия

Анализируя чистую прибыль, можно отметить негативную тенденцию. В 2021 г. данный показатель составил 24617 тыс. руб., в 2022 г. он принял отрицательное значение -4056 тыс. руб. Так как темпы роста выручки меньше темпа роста суммы прочих расходов и налога на прибыль, мы наблюдаем данную негативную тенденцию.

Нашим проектом для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности ООО «Витапроф» будет внедрение в работу клиники интернет площадки, позволяющей проводить онлайн-консультации с профильными специалистами ООО «Витапроф». Телемедицинские технологии объективно доказали свою эффективность в сложных эпидемиологических условиях, по сути, став универсальным решением для пациентов, которые не могут лично посетить врача. Пандемия COVID-19 стала мощным стимулом для развития телемедицины как в мире, так и в России.

Более подробно остановимся на первоначальных затратах, которые потребуются на реализацию проекта (таблица 2).

Таблица 2 – Инвестиционные затраты на реализацию проекта

Статья расходов	Сумма, руб.
Проектирование интерфейса приложения	45 000
Программирование мобильного приложения на IOS	100 000
Программирование мобильного приложения на Android	100 000
Программирование серверной части проекта	80 000
Тестирование	20 000
Подготовка кадров (прохождение врачами курса по повышению квалификации в области телемедицины)	200 000
Размещение мобильного приложения в App Store и Google play	25 000
Итого	570 000

Источник: составлено автором

Таким образом, в рамках реализации проекта по созданию мобильного приложения для предприятия ООО «Витапроф» потребуется 570 000 руб. инвестиционных вложений. Стоимость консультаций будет составлять 500 руб. (чат-консультация) и 900 руб. (консультация с возможностью выхода в видео-чат). Помимо инвестиционных капиталовложений в нулевом периоде, предприятие будет нести определенные затраты на протяжении всего цикла реализации проекта, которые необходимо будет учитывать при расчете чистой прибыли, получаемой предприятием в каждом периоде. Данные ежегодные затраты будут включать: расходы на техническую поддержку, предоставляемую специалистами фирмы-разработчика «Boost Technology»; расходы на продвижение (реклама в Интернете, на телевидении); расходы на заработную плату специалистов, а также отчисления от заработной платы.

На рисунке 1 представлена динамика чистого денежного потока в результате реализации мобильного приложения для ООО «Витапроф».

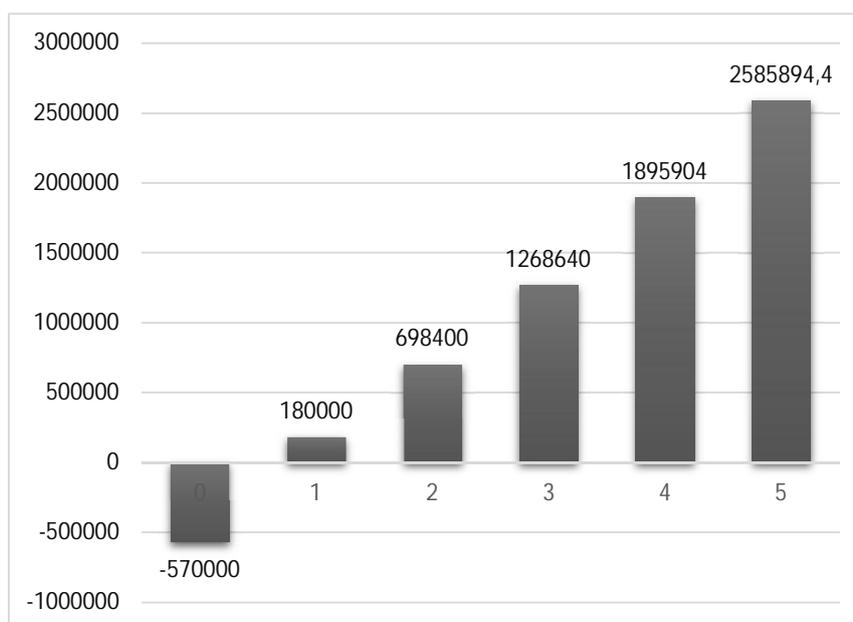


Рисунок 1 – Динамика чистого денежного потока проекта, руб.

Источник: составлено автором

Так, далее измерим инвестиционную привлекательность предлагаемого к реализации проекта. Для чего осуществим расчет интегральных показателей эффективности: чистого приведенного дохода (NPV), внутренней нормы доходности (IRR), индекса доходности дисконтированных инвестиций/ индекса прибыльности (PI).

Расчет NPV представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет NPV проекта по созданию мобильного приложения

Года	Коэффициент дисконтирования при ставке "r", равной 35%, $1/(1+r)^t$	Капитальные вложения с учетом дисконтирования, руб.	Чистая прибыль с учетом дисконтирования, руб.
0	1	570000	
1	0,7407		133333,33
2	0,5487		383209,88
3	0,4064		515628,72
4	0,3011		570796,46
5	0,223		576689,37
		570000	2179657,75
NPV			1609657,75

Источник: составлено автором

Так, рассчитанный нами чистый приведенный доход составил 1 609 657,75 руб. Данный показатель имеет положительное значение, в связи с чем мы можем сделать вывод о том, что в течение жизненного цикла проект возместит первоначальные затраты, обеспечит получение прибыли согласно заданному стандарту (норме дисконта 35%), а также ее некоторый резерв, равный 1 609 657,75 руб. Таким образом, принимаем решение о принятии проекта к рассмотрению.

Следующим показателем является внутренняя норма доходности (IRR), расчет которого представим в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет внутренней нормы доходности проекта

Год	Поток, руб.	Расчет 3		Расчет 4	
		r =106%	PV, руб.	r =107%	PV, руб.
0	-570000	1	-570000	1	-570000
1	180000	0,4854	87378,64	0,4831	86956,52
2	698400	0,2356	164577,25	0,2334	162990,97
3	1268640	0,1144	145123,16	0,1127	143030,07
4	1895904	0,0555	105280,38	0,0545	103260,68
5	2585894,4	0,027	69706,73	0,0263	68039,18
			2066,16		-5722,58

Источник: составлено автором

Таким образом, значение IRR будет равно: $IRR = 106\% + 2066,16 / (2066,16 - (-5722,58)) * (107\% - 106\%) = 106,26\%$. Значение IRR (106,26%) больше ставки дисконтирования (35%), используемой для приведения стоимости будущих денежных потоков, генерируемых проектом, таким образом, инвестирование в данный проект даст положительную приведенную стоимость.

Следующим рассчитанным нами показателем будет индекс доходности дисконтированных инвестиций/индекс прибыльности (PI).

$PI = 2\ 179\ 657,75 / 570\ 000 = 3,82$. На 1 рубль инвестиций приходит 3,82 руб. прибыли, что говорит о прибыльности проекта.

Так, на примере внедряемого в работу ООО «ВИТАПРОФ» проекта по телемедицине мы измерили его инвестиционную привлекательность. В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что данный проект инвестиционно-привлекательный для потенциальных инвесторов, обладает достаточно высокой надежностью и безопасностью реализации.

Литература

1. Инвестиционное проектирование: основы теории и практики : учебное пособие / А. П. Москаленко [и др.] – Санкт-Петербург : Лань, 2022. – 376 с. – ISBN 978-5-8114-2827-4. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/212882> (дата обращения: 28.03.2023).
2. Катаргин, Н. В. Экономико-математическое моделирование : учебное пособие / Н. В. Катаргин. – Санкт-Петербург : Лань, 2022. – 256 с. – ISBN 978-5-8114-3075-8. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/213020> (дата обращения: 28.03.2023).
3. Чайка, А. М. Информационные технологии в антикризисном управлении : учебное пособие / А. М. Чайка, Н. В. Брадул, С. В. Брадул. – Донецк : ДОНАУИГС, 2021. – 208 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/225800> (дата обращения: 29.03.2023).
4. Гурий, П. С. Управление инвестициями и проектами : учебное пособие / П. С. Гурий. – Донецк : ДОНАУИГС, 2021. – 240 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/225830> (дата обращения: 29.03.2023).
5. ООО «Витапроф» : официальный сайт. – URL: <https://xn--80adszeglu.xn--p1acf/> (дата обращения 28.03.2023).

УДК 331.103

**ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НАСТАВНИКА
В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ***Марченко А.П., бизнес-тренер
ООО «ЮГ-ТОРГ», г. Симферополь*

Аннотация. Определено содержание наставничества в организации, выделены критерии успешного наставничества и предложены основные элементы системы мотивации наставника в торговой организации.

Ключевые слова: система наставничества, мотивация наставника, материальное и нематериальное стимулирование.

В настоящее время динамичные условия бизнес-среды обуславливают необходимость ускоренной адаптации персонала к профессиональной деятельности. Одним из наиболее эффективных методов ускоренного обучения и повышения адаптивности как новых сотрудников, так и сотрудников при переводе на новые должности, является система наставничества в организации.

Наставничество является систематизированной формой корректирующего и стимулирующего воздействия на сотрудников посредством передачи знаний, умений и навыков более опытными коллегами с целью скорейшей интеграции персонала в бизнес-процессы и расширения возможностей кадровых ротаций [1]. Наставничество в организации является отлаженной системой, что подразумевает функционирование каждого ее элемента в связке с другими ради общей цели [2]. В этой связи актуальным представляется вопрос о мотивации наставника, как материальной (компенсация затраченного времени на введение в должность нового сотрудника и вытекающего из этого «упущенного» заработка, т.к. оплата труда персонала торговой организации обычно прямо пропорциональна эффективности продаж), так и нематериальной (нивелирование страхов наставника вырастить перспективного сотрудника в качестве собственной замены).

При проектировании системы мотивации наставников в организации необходимо также учитывать объективную необходимость стремления к идеальной модели соотношения заработной платы и производительности труда, для чего целесообразно установить четкие критерии материальной мотивации наставника на основе показателей эффективности деятельности нового сотрудника, чтобы избежать ситуации, когда темпы роста средней заработной платы наставника превышают средние показатели по организации в целом, что может существенно снизить стимулы для перспективного повышения производительности труда [3].

В качестве примера системы мотивации наставника приведем возможные элементы и показатели, применимые для торговой организации. К основным критериям успешного наставничества могут быть отнесены следующие:

1. Показателями оценки эффективности работы наставника является выполнение целей и задач стажером в период испытательного срока. Оценка производится на промежуточном и итоговом контроле.

2. Наставническая деятельность оценивается по ее завершении аттестационной комиссией, сотрудник оценивается с разных уровней: руководителем подразделения, наставником, коллегами, подчиненными и самим аттестуемым.

3. Система мотивации наставника поставлена в зависимость от успешности прохождения испытательного срока стажером: если стажер успешно прошел испытательный срок (3 месяца), наставник получает дополнительное вознаграждение (бонус), при этом дополнительное вознаграждение состоит из двух частей: фиксированной части и переменной части.

4. Доплата (бонус) выплачивается в сроки выплаты заработной платы (таблица 1).

Если стажер, проработавший не менее двух месяцев, не прошел испытательный срок (не по причине неудовлетворительной работы наставника), наставник получает единовременную выплату за проделанную работу в фиксированном размере.

Таблица 1 - Показатели материального стимулирования наставника

Вид доплаты (бонуса)	Периоды стажировки			Минимальный уровень
	1-й месяц	2-й месяц	3-й месяц	
Фиксированная часть	пропорционально затраченному рабочему времени в соответствии с должностным окладом / средней заработной платой за последние 12 месяцев			88,3 руб. (минимальная плата за час работы в РФ с 1 января 2023 г.)
Переменная часть	2 % от суммы личных продаж стажера, при условии, что сумма составила не менее 150 тыс. руб.*	1,5 % от суммы личных продаж стажера, при условии, что сумма составила не менее 250 тыс. руб.*	1,2 % от суммы личных продаж стажера, при условии, что сумма составила не менее 350 тыс. руб.*	3000 руб.

* недостижение минимального уровня личных продаж стажера в одном месяце может быть открыто в другом

4. Если выявлена неудовлетворительная работа наставника, доплата (бонус) не выплачивается.

5. После проведения финальной аттестации наставник составляет служебную записку об окончании стажировки закрепленного за ним стажера и формирует следующий пакет документов для передачи ответственному руководящему лицу: аттестационный лист с результатом оценки стажера; документы, подтверждающие выполнение плана личных продаж стажера за каждый из трех месяцев стажировки.

6. Ответственное руководящее лицо утверждает окончательную сумму дополнительного вознаграждения (бонуса) за проведенную работу наставника. На основании этих данных руководитель службы персонала готовит приказ о выплате дополнительного вознаграждения (бонуса) и передает в бухгалтерию для оплаты.

В качестве нематериального стимулирования могут использоваться различные методы, способствующие возрастанию «ценности» в организации роли наставников. Например, различные рейтинги наставников, корпоративные мероприятия, расширенные социальные пакеты: бесплатные профессиональные семинары, место на корпоративной парковке и т.д.

Таким образом, для снижения «стартовых» издержек при адаптации сотрудников в процессе приема на работу или перевода на новую должность, требуются определенные затраты для стимулирования наставников, однако при эффективно выстроенной системе мотивации подобные расходы сполна оправданы и позволяют как сократить период достижения новым работником необходимого уровня производительности и качества труда, так и способствовать развитию корпоративной культуры и благоприятного микроклимата в коллективе.

Литература

1. Марченко, А. П. Система наставничества как фактор обеспечения трудовой мобильности / А. П. Марченко // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / научн. ред. С.П. Кирильчук; редкол.: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. - (Электрон. дан.). - Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2022. - С. 306-307.
2. Наставничество новых сотрудников: что это такое и как внедрить в организации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.hr-director.ru/article/67439-nastavnichestvo-kak-vnedrit-sistemu-v-kompanii> (дата обращения: 12.04.2023 г.).
3. Наливайченко, Е. В. Современные тенденции развития экономики Республики Крым / Е. В. Наливайченко, С. П. Кирильчук // Научные исследования и разработки. Экономика. - 2023. - Т.1. - № 1. - С. 34-42. DOI: <https://doi.org/10.12737/2587-9111-2023-11-1-34-42>.

УДК 334.021:631.1

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ИНДИКАТОРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ*Маслич Е.А., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Разработка прогноза развития предприятия на перспективу, должна учитывать условия, которые обеспечивают оптимальное соотношение прибыли, издержек и объема производства. При планировании затрат учитываются темпы инфляции, поэтому прогноз стоимостных показателей необходимо проводить на основе коэффициентов изменения (по индексам роста).

Ключевые слова: планирование, планомерность, индикаторы роста, аграрная сфера экономики.

В современных условиях каждое предприятие функционирует на основе рыночных законов, основным принципом которых является обеспечение самокупаемости затрат и обеспечение прибыльности производственной деятельности. Основная цель, ради которой организуется производство – получение прибыли, рост материального благополучия собственника бизнеса и коллектива работников, достижение определенного общественного статуса, обеспечение занятости для субъектов малого бизнеса или фермерского хозяйства.

Вопросам прогнозирования и планирования хозяйственной деятельности посвящены труды целого ряда ученых [1,2,3]. Поэтому в современных условиях методика планирования производственной деятельности претерпела изменения, вклад автора состоит в адаптации методик планирования к современным условиям. Составление производственной программы должно обеспечивать выполнение выбранной стратегии и достижения поставленных стратегических задач. Поэтому, по нашему мнению, традиционная методика планирования на основе использования нормативной базы должна строиться с учетом обоснования стратегических ориентиров и выработкой стратегии формирования производственной структуры на основе экономически эффективного хозяйственного портфеля.

Предприятия вынуждены проводить обоснование стратегических решений относительно формирования ассортимента производимой продукции и оптимальной производственной структуры, которая обеспечивает эффективное использование производственных ресурсов и получение запланированного размера прибыли. Для обоснования размера целевой прибыли сельскохозяйственных предприятий целесообразно использовать методику, позволяющую моделировать взаимосвязь цены, издержек и прибыли. Это ключевые факторы, которые определяют формирование экономических результатов производственно-хозяйственной деятельности. Разработка прогноза развития предприятия на перспективу, должна учитывать условия, которые обеспечивают оптимальное соотношение прибыли, издержек и объема производства. Каждое управленческое решение по этому поводу, должно найти отражение в определенном варианте производственной структуры. Прогноз развития предприятия должен начинаться с расчёта точки самокупаемости и определения размера минимальной и целевой прибыли.

В классической экономической литературе: точка самокупаемости – это финансовое состояние, при котором предприятие не несет убытков и не получает прибыли, а выручка от реализации равна затратам. В аграрных предприятиях Республики Крым суммарные затраты, как и все стоимостные показатели за анализируемый период, имеют четкую тенденцию увеличения. Это необходимо учитывать при разработке прогноза на перспективу.

При планировании затрат учитываются темпы инфляции. Официальный темп роста инфляции за 2022 год составил 11,94%. Фактические темпы роста цен на материально-технические ресурсы был выше. Темпы роста необходимо учитывать при определении суммы затрат по годам. Прогноз установлен на основе анализа мнений экспертов о ситуации в России и динамики курса рубля [4].

Для прогнозирования динамики изменения стоимостных показателей, методики прогнозирования их изменения на основе линейных рядов динамики не подходят. Можно использовать альтернативный подход – прогноз уровня себестоимости на основе коэффициентов

изменения (по индексам роста). Прогнозные оценки определяются по формуле

$$y_t = y_o * (\overline{K_n})^t$$

Совокупный индекс изменения определяется по формуле:

$$\overline{K_n} = \frac{-3n(n+1) + \sqrt{9n^2(n+1)^2 + 24n(n^2-1)\left(\frac{S}{y_o} - n\right)}}{2n(n^2-1)}$$

где $t=n+1, n+2, \dots, n+1$; n – число уровней динамики прогнозируемого показателя;
 y_o – базисный уровень ряда;
 S – сумма уровней ряда.

Согласно расчетов, среднего темпа изменения затрат на перспективу, установлен размер их прироста на уровне 1,25. Как показывают расчеты точка самоокупаемости производственно-хозяйственной деятельности предприятие, с учетом темпа увеличения затрат к 2027 году составит 31431 тыс. руб. Для окупаемости затрат на производство и организацию сбыта предприятие должно получать такой размер денежной выручки.

В основе разработки программы производственной деятельности должен быть размер прибыли, установленный собственником предприятия, который он желает получить в перспективе. Это главная миссия функционирования бизнес единицы, цель ради которой она создавалась. Производственно-хозяйственная деятельность должна обеспечить получение минимального размера прибыли (это пессимистический сценарий развития) и целевой размер прибыли (оптимистический вариант развития).

Прибыль минимальная должна обеспечить собственнику доход и возместить альтернативные издержки по капиталу, вложенному в производство. Расчет прибыли минимальной проводится по формуле (1.6).

В 2022 году в ООО «НИКА-СХ» был сформирован капитал в сумме 8338,5 тыс. руб. При определении капитала следует учитывать, что они должны учитываться в расчетах по реальной рыночной стоимости, в случае их реализации. Для корректировки следует учитывать коэффициент равный 0,6. С учетом этого реальная стоимость капитала предприятия составит:

$$K = 8338,5 \text{ тыс. руб.} * 0,6 = 5003,1 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, с учетом изложенных выше условий, чистый размер прибыли минимальной должен составить:

$$P_m = \frac{5003,1 \text{ тыс. руб.} * 8,5\%}{100 - 4\%} = 443,0 \text{ тыс. руб.}$$

Для этого организации необходимо иметь уровень рентабельности:

$$443,0 \text{ тыс. руб.} : 10303 \text{ тыс. руб.} * 100\% = 4,3\%.$$

Эта прибыль обеспечит предприятию простое воспроизводство. В 2022 году чистая прибыль предприятия составила 186 тыс. руб., с учетом внереализационных доходов и расходов. Прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции была 432 тыс. руб.

На перспективу основной вид деятельности производство сельскохозяйственной продукции, должен обеспечить получение целевой прибыли способной обеспечить расширенное воспроизводство и интересы собственника. Следующим этапом обоснования целевой прибыли является формирование хозяйственного портфеля, с обоснованием объемов производства в основных отраслях. Долгосрочной стратегией развития предприятия является диверсификация производства с развитием дополнительных отраслей.

Дальнейшие расчеты по обоснованию объемов производства на перспективу базируются на использовании относительных показателей – уровня рентабельности, этот показатель более стабилен по сравнению со стоимостными параметрами. Применение показателей эффективности реализации продукции позволяет обосновать прогноз формирования оптимальной

структуры предприятия.

На первом этапе (2023-2024 годы) реализации стратегии развития следует пересмотреть каналы сбыта и структуру реализуемой продукции. С целью повышения экономической эффективности производства нами предлагается изменить специализацию предприятия. На перспективу предлагается диверсифицировать производство, чтобы на предприятии были две главные отрасли растениеводство и животноводство.

На втором этапе (2024-2026 годы) предусмотрено обеспечить получение целевой прибыли от основных видов производственной деятельности по отраслям. Целевая прибыль обеспечит расширенное воспроизводство и позволит провести модернизацию материально-технической базы. Уровень рентабельности составит:

$$7242,13 \text{ тыс. руб.} : 21686 \text{ тыс. руб.} * 100\% = 33,4\%.$$

В перспективе объем целевой прибыли распределится между двумя отраслями растениеводством и животноводством. За базу планирования стоимостных показателей были использованы показатели уровня затрат и цен в 2022 год. Эти показатели корректировались нами на ежегодный коэффициент увеличения этих показателей на 7,5%. К 2027 году коэффициент изменения показателей составит 1,375. Прогноз ожидаемой денежной выручки от реализации определяют по формуле:

$$PB_{РП} = C + П$$

где $PB_{РП}$ - расчетная выручка от реализации продукции при заданном уровне рентабельности и рыночной цены, руб.;

C – себестоимость продукции, руб.;

$П$ – размер целевой прибыли, руб.

Объем товарной продукции на перспективу следует определять по формуле:

$$PO_{ТП} = \frac{PB_{РП}}{Ц} : \frac{T}{100} = \frac{PB_{РП} * 100}{Ц * T}$$

где $PO_{ТП}$ – расчетный объем товарной продукции, ц; $Ц$ – цена единицы продукции, руб.; T – товарность, %.

Таким образом, целевая прибыль перераспределяется между видами товарной продукции (табл. 1).

Таблица 1 – Прогноз объемов сбыта продукции ООО «НИКА-СХ» Симферопольского района Республики Крым на 2027 год

Виды продукции по отраслям	Объемы реализации (товарная продукция отрасли), ц	Полная себестоимость, тыс. руб.	Денежная выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Уровень рентабельности, %
Растениеводство - всего	х	11990	13519	4337,8	36,2
зерновые	15000	9535	13519	3983,4	41,8
пшеница	9000	6388	7882	1493,9	23,4
ячмень	6000	3250	5384	2133,6	65,6
кукуруза	300	183	253	70,4	38,5
Лен масличный	1200	2272	2556	284,0	12,5
Животноводство - всего	х	9696	12600	2904,3	30,0
свиньи в живом весе	1050	9696	12600	2904,3	30,0
Всего по предприятию	х	21686	26119	7242,1	33,4

Источник: составлено автором на основании проведенного исследования

Стратегия развития предприятия до 2027 года включает следующие направления:

Û отказ от производства убыточных видов продукции или пересмотр технологии их возделывания, с целью снижения затрат и повышения эффективности;

Û оптимизация объемов производства товарных полевых культур; укрепление и развитие собственной кормовой базы, что позволит удешевить производство свинины;

Û развитие отрасли свиноводства.

Финансовые результаты деятельности предприятия зависят от структуры и пропорций основных отраслей, окончательные объемы производства в которых на перспективу определяются разработкой производственных программ. В соответствии с нашими расчетами, в оптимальной структуре товарной продукции, обеспечивающей прогнозируемый уровень рентабельности, животноводство обеспечивает 43,9% денежных поступлений, отрасль растениеводства 56,1%.

В отрасли растениеводства основными культурами являются пшеница, которая обеспечивает – 58,3% денежных поступлений и ячмень – 39,8%. Пересмотр структуры реализуемой продукции позволит повысить рентабельность сбыта на 17,8 пунктов. Полученная прогнозная структура товарной продукции не является окончательным вариантом, она может изменяться после разработки производственной программы развития отдельных отраслей.

Литература

1. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И., Лукин А.С. Прогнозирование и планирование издержек в производственной деятельности предприятий // Лесотехнический журнал. - 2015. - №2 (18). - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-i-planirovanie-izderzhek-v-proizvodstvennoy-deyatelnosti-predpriyatii> (дата обращения: 17.03.2023).

2. Шанин И.И., Субхонбердиев А.Ш., Парфенова М.В. Эффективное развитие предприятий на основе прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности // Вестник ВГУИТ. - 2017. - №1 (71). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnoe-razvitie-predpriyatii-na-osnove-prognozirovaniya-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti> (дата обращения: 17.03.2023).

3. Таспаев С.С. Планирование и прогнозирование деятельности предприятий АПК на основе моделирования в современных условиях // Известия ОГАУ. - 2013. - №6 (44). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-i-prognozirovanie-deyatelnosti-predpriyatii-apk-na-osnove-modelirovaniya-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения: 17.03.2023).

4. Цены, инфляция [Электронный ресурс] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым: сайт. – Режим доступа: <https://crimea.gks.ru/folder/27544>

УДК 502.131.1

МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Маткаримов С.С., студент

Научный руководитель Джеппарова З. Р., к.э.н., доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация: В статье исследованы понятия устойчивого развития, модели устойчивого развития. Актуальность темы заключается в важности изучения моделей развития в современных реалиях. Мы рассмотрели сущность устойчивого развития, цели, проблемы в нынешних реалиях, а также принятие концепции перехода к устойчивому развитию в России.

Ключевые слова: устойчивое развитие; ЦУР; экономическое равновесие; рациональное использование экосистем; природно-ресурсный потенциал.

Ограниченность природных ресурсов и необходимость сдерживать бесконтрольный рост потребления были впервые предсказаны древнегреческими философами. Однако, обычно понятие устойчивого развития ассоциируется с английским священником и экономистом Томасом Робертом Мальтусом. В начале XVIII века Мальтусом была выдвинута гипотеза о том, что рост населения происходит в геометрической прогрессии, а рост производства продуктов

питания и ресурсов - в арифметической. Итогами, согласно гипотезам, всего этого «прогресса» в долгосрочном периоде стали бы такие бедствия, как голод, войны и даже революции.

С середины прошлого столетия термин «устойчивое развитие» стал одним из самых обсуждаемых направлений развития человечества, стремлений государств и их управленцев, научных исследований. Сама концепция зародилась еще в 1970-1980 гг. на фоне признания мировым сообществом проблем развития общества и науки, ограниченности природных ресурсов и экологической обстановки.

Источником вдохновения для концепции устойчивого развития стало управление лесами. Люди тысячелетиями нуждались в древесине и эксплуатировали ее в огромных объемах. Однако в какой-то момент они поняли, что ключом к выживанию является соблюдение такой скорости рубки и посадки, чтобы у леса всегда был шанс на самовосстановление.

Термин был впервые упомянут в 1987 году в докладе комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее». На тот момент устойчивое развитие представляло собой определенное развитие, при котором удовлетворение потребностей современного общества совместно с текущей деятельностью не наносит никакого вреда для будущих поколений.

Классическое определение устойчивого развития дано в «Повестке дня на XXI век»: «... такая модель движения человечества вперед, при которой" достигается удовлетворение потребностей" нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений» (Декларация, 2000). Или, в более расширенной" версии: устойчивое развитие - это развитие, гарантирующее достойные, максимально возможные равные стартовые условия представителям данного и следующих поколений

Цели устойчивого развития (ЦУР) - это глобально-принятые цели, выделенные для ликвидации бедности и нищеты, борьбу с неравенством и несправедливостью, а также для защиты планеты и обеспечению мира и процветания для всего населения. До 2030 года были отобраны 17 ключевых направлений, реализация которых может потенциально привести страну к устойчивому развитию всех основных сфер жизни и решению глобальных проблем, касающихся каждого человека в этом мире.

Таблица 1. «5 ключевых направлений устойчивого развития»

Люди	Планета	Процветание	Мир	Партнерство
ликвидация нищеты, гендерное равенство, обеспечение здоровой жизни, образование	рациональное использование суши и водных ресурсов, изменение климата	инклюзивный рост и экономические преобразования	безопасное и мирное общество, сильные институты, правосудие	глобальное партнерство в целях устойчивого развития, мобилизация ресурсов, технологии, наращивание потенциала, торговля

Весомый вклад в эволюцию устойчивого развития и выделения данных основных целей на ближайшее будущее внесли социальные сети, всеобщая открытость и дискуссии, которые проходят на просторах интернета. Мы живем в мире, в котором каждая личность - создатель своего контента, который он может распространять моментально по всему земному шару. В таких условиях, очевидно, крупные экологические катастрофы или акты социального неравенства не могут остаться без внимания человечества. В любом случае это будет представлено в интернете, а в худшем - максимальная огласка всей планеты. В итоге осознанность людей во всем мире привела к тому, что устойчивое развитие стало частью нашей жизни и повесткой не только для международных организаций и стран, но и компаний. Декларируемые ООН цели устойчивого развития все активнее внедряются в стратегии развития компаний, в том числе и российских.

Повестка устойчивого развития бизнеса, которая началась с крупных компаний, уже сейчас увеличивает социальную, экономическую и экологическую ответственность компаний. В современных реалиях и условиях, где устойчивое развитие считается одним из самых

важных аспектов ведения бизнеса, все имеет значение - от прямых инвестиций в медицинскую или социальную сферу до улучшения качества жизни в определенном регионе для локальных коренных жителей в какой-то определенной промышленности. Исследования последних лет показывают, что приверженность принципам устойчивого развития в компаниях делает сотрудников более лояльными, особенно представителей поколения Z и миллениалов: в меняющемся мире компаниям необходимо быть более осознанными для того, чтобы их выбирали молодые сотрудники.

Основой устойчивости является экономическое равновесие, которое является важнейшим условием эффективного функционирования и развития любой экономической системы. В частности, достижение рыночного равновесия между спросом и предложением зависит от многих факторов [1]. Но в любом случае в системе должны быть механизмы определения спроса и реакции производства на изменения параметров спроса. В случае дисбаланса цен на заработную плату кредитные ставки, налоги и соответствующие объемы ресурсов должны быть изменены таким образом, чтобы система быстро вернулась в стабильное состояние.

Внутренний спрос играет решающую роль в формировании стабильности производственной системы. Это связано с тем, что, прежде всего, именно платежеспособный спрос стимулирует или сдерживает рост производства и потребления. Крупные рынки способствуют стабильности спроса.

Во-первых, постоянно растущий спрос на крупных рынках позволяет осуществлять массовое производство, экономя затраты при продаже продукции.

Во-вторых, размер рынка имеет первостепенное значение для создания конкурентного преимущества в отраслях с интенсивными исследованиями и разработками. Однако это является реальным преимуществом только тогда, когда оно стимулирует инвестиции, реинвестирование и динамизм производства.

В-третьих, большой размер рынка, т. е. наличие определенного числа независимых покупателей, а не двух или трех доминирующих покупателей, создает дополнительные стимулы и возможности для инноваций.

В-четвертых, повышенный спрос создает лучшие предпосылки для раннего выявления спроса и последующего раннего насыщения рынка фирмами, которые более гибки, чем их коллеги.

Важнейшим условием установления и поддержания стабильности рыночного цикла является постоянный контроль за формированием необходимого запаса товаров, их структурой, состоянием, скоростью оборачиваемости и затратами на техническое обслуживание. Постоянство и непрерывность расширенного воспроизводства требуют, чтобы средства производства и продукты труда в их движении образовывали резерв. О стабильном производстве можно судить по небольшим колебаниям из года в год или от сезона к сезону, которые ослабляются оптимальным запасом. В то же время, если рост производства не отвечает разумным потребностям, то такое производство вряд ли можно назвать устойчивым. Устойчивое производство можно определить как производство, которое сокращается в результате технологических инноваций, когда внедряются новые продукты, потребляющие меньше энергии и металлов. По этой причине стабильность не следует рассматривать как синоним стабильности. Устойчивость развития - это не синоним стабильности экономического развития (хотя они и взаимосвязаны), а интеграция социальных, экологических и экономических условий системы социального развития.

Проблема устойчивости тесно связана с национальной безопасностью. Разработка программ экологической и экономической безопасности должна основываться на общей концепции перехода страны и ее регионов на путь устойчивого развития.

Первая проблема касается социально-экономического направления концепции устойчивости и заключается в создании условий для субъекта, его существования, оптимального функционирования и развития промышленности. Прежде промышленность доминировала во всей экономической структуре региона и обеспечивала его экономический и социальный

потенциал. Она характеризовалась доминирующим положением в производстве валового продукта региона, в структуре основного и оборотного капитала, в массе занятости активных трудовых ресурсов, в поставках товаров народного потребления, в доходной части регионального бюджета, а, следовательно, и в потенциале решения стоящих перед ним социальных проблем. Сегодня необходимо вернуть эти утраченные позиции и восстановить его важную роль в формировании динамичной региональной экономики.

Второй проблемный фактор - обеспечение продовольственной безопасности путем укрепления функционирования агропромышленного комплекса как условия достижения устойчивого социально-экономического развития региона. Этот фактор необходимо учитывать не только потому, что в нем занята значительная часть населения, но и потому, что он обеспечивает продовольствием все население области и тем самым формирует социальный климат региона.

К третьей проблеме можно отнести вопрос решения назревавших задач в социальной области, которая в основном касается обслуживания населения региона. Проводимые анализы в данной области имеют важное значение для решения задач, которые в большей степени связаны с поддержанием мотивации экономически активного населения, обеспечением улучшения качества и уровня жизни населения, решение проблем с сезонной безработицей.

Еще в 1996 году в России была принята концепция перехода к устойчивому развитию, что во многом свидетельствует о том, что мы как страна не догоняем этот тренд, а уже относительно давно являемся полноправным участником процесса развития концепции устойчивого развития

Устойчивое развитие на территории Российской Федерации, как и в целом, российские компании зачастую не уступают и сейчас своим мировым визави ни в уровне, ни в применении решений: девять из десяти зарубежных инвесторов обращают внимание на приверженность компании целям устойчивого развития [6].

Однако стоит учитывать факт страновой специфики, который во многом забывают при замерах. Географические, социально-экономические и институциональные особенности развития стран влияют на важность восприятия и реагирования на различные цели устойчивого развития. Например, российские компании долгое время концентрировались на экологической составляющей устойчивого развития. Но в последнее время все чаще обращаются к целям устойчивого развития городов, образованию и росту качества жизни в охватываемых территориях.

Концепция перехода к устойчивому развитию предполагала обеспечение сбалансированного решения социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей.

Сегодня государственные органы, министерства уделяют большое внимание достижению ЦУР путем включения их в Национальные проекты, стратегии развития отраслей, регионов и федеральные документы. Довольно-таки успешно, особенно учитывая, что, например, в 2020 году исследование Аналитического центра при правительстве РФ показало, что 12 национальных проектов и комплексный план модернизации прямо или косвенно затрагивали 107 из 169 задач, выделенных в декларации по ЦУР ООН.

Сам процесс внедрения целей устойчивого развития в стратегии развития компаний, организаций, представителей крупного российского бизнеса начался еще в 2004-2007 гг. Первопроходцами в данной теме стали фирмы-экспортеры крупных масштабов - нефте- и газодобывающие компании, предприятия нефтехимической промышленности и энергетические компании. На первом этапе драйвером создания отчетов по устойчивому развитию стал факт работы с зарубежными рынками и присутствие на иностранных биржах для некоторых компаний.

Не стоит также забывать компании малого и среднего бизнеса. 44% списка из списка UN Global Compact - представители малого и среднего предпринимательства, 33% - крупного, а остальные - НКО, образовательный сектор и т. д. Этим и уникальна концепция устойчивого развития - та редкая сфера, в которой и верхние и нижние слои хотят и могут, просто

деятельность крупных фирм, очевидно, заметнее. В России же данный тренд выражен не так явно и малым компаниям только предстоит стать частью этой глобальной повести УР. Однако, логика развития мира говорит о том, что этого не избежать ни одной компании.

Литература

1. Голуб А. А. Экономика природных ресурсов: [учебн. пособие для вузов] / А. А. Голуб, Е. Б. Струкова. - М.: Аспект-Пресс, 1999. - 319 с.
2. Данилов-Данильян В. И. Экологический вызов и устойчивое развитие: учебное пособие / В. И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев. - М.: Прогресс-Традиция, 2000. - 416 с.
3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.htm>.
4. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент - СПб.: 2008.
5. Стокгольмская декларация ООН 16 июля 1972 года - <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1259490>.
6. Устойчивое развитие в России: история, компании и факты // Forbes URL: <https://www.forbes.ru/obshchestvo/428027-ustojchivoe-razvitie-v-rossii-istoria-kompanii-i-fakty> (дата обращения: 01.04.2023).
7. Garner E On the Second Phase of the Work of the Club of Rome. Scientific World. 1976. Vol. 20. N: 4.

УДК 338.1

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Машикова К.О., магистрант

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье предоставлена характеристика экономической безопасности предприятия и влияние инновационного развития на ее обеспечение. В процессе анализа были определены основные проблемы развития экономической безопасности предприятия в условиях постоянно меняющейся среды на фоне инноваций.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие.

Экономическая безопасность предприятия является одной из важнейших составляющих его эффективного функционирования в настоящем и будущем. Современный этап развития экономики характеризуется быстрым ростом роли знаний и технологий – невозможно представить мир без инноваций и конкуренции. При данных условиях возникает необходимость создания комплексной системы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования.

Довольно много отечественных авторов уделяют внимание данному вопросу, в том числе Бобарыкина Е.Н. [1], Ряхин Н. В. [2], Шаповалова И. М. [3] и др.

Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние предприятия, при котором ресурсы организации используются наиболее эффективно с целью недопущения угроз внешней среды и обеспечения стабильной работы предприятия в настоящем и будущем периодах [3].

Роль экономической безопасности предприятия заключается в обеспечении системой средств, создающих конкурентные преимущества и способствующих экономической стабильности его хозяйственной деятельности.

Особую роль система экономической безопасности предприятия играет в условиях формирования инновационной среды. Предприятия вынуждены постоянно подстраиваться под изменения конъюнктуры рынка, предпочтения потребителей, преодолевать различные угрозы с целью обеспечения собственной защищенности в рамках конкурентной борьбы.

Экономическая безопасность инновационной деятельности предприятия – это положение, при котором ресурсы и рыночные возможности эффективно используются для предотвращения внутренних и внешних угроз, появляющихся на стадии планирования, обеспечения и организации деятельности, связанной с практическим использованием научных идей, разработок и исследований, способствующих повышению экономических и социальных результатов хозяйствования основываясь на формировании инновационных конкурентных преимуществ предприятия [1].

Инновации, как результат инновационного развития – это ответная реакция организации на различные угрозы, в том числе угрозу утраты позиций на рынке, рост конкуренции, появление новых технологий, уменьшение срока жизни продуктов, ограничения со стороны государства и т.д. [2]. Иными словами, инновации могут выступать средством возникновения конкурентного преимущества, что поможет предприятию сохранить либо добиться лидерских позиций на рынке. Рассматривая данную концепцию в долгосрочном периоде, отметим, что инновации являются мерой для обеспечения экономической безопасности предприятия, без них организация не сможет эффективно функционировать, в связи с чем можно сделать вывод о необходимости обеспечения стабильности инновационных процессов на предприятии. Именно в этом и заключается главная задача формирования экономической безопасности инновационной деятельности.

Результатом инновационной деятельности может выступать:

1. Новый усовершенствованный продукт, отвечающий требованиям рынка.
2. Инновационные технологии производства и реализации продукции.
3. Новые методы управления деятельностью организации.

Именно данные результаты входят в основу конкурентных преимуществ предприятия и способствуют экономическому развитию организации в инновационной среде, а также помогают обеспечить ее экономическую безопасность.

Анализируя взаимодействие экономической безопасности предприятия и инноваций можно выделить следующих участников системы: государство, предприятие, рынок, страховые фонды, банки, венчурные фонды и т.д. Отметим, что государство косвенно влияет на все сферы жизни, законодательно устанавливая нормы и правила, финансируя различные проекты, а также стимулируя отрасль образования, непосредственно влияющую на человеческий капитал и развитие инноваций.

Предприятие оказывает большое влияние на своих сотрудников, поддерживая и стимулируя их творческие идеи, а также финансируя повышение квалификации, что позволит предприятию получить больше новаторских идей и достичь высот в сфере инновационного развития. Рынок влияет на инновационное развитие посредством механизмов спроса и предложения, в тоже время происходит и обратная зависимость: результаты инновационной деятельности побуждают развитие рынка.

Венчурные фирмы, банки и страховые фонды также оказывают большую материальную поддержку в вопросе инновационного развития, стимулируя разработки при помощи вложенных денежных средств и привлечения инвестиций.

Экономическая безопасность, являясь элементом эффективного функционирования предприятия, полностью зависит от его ресурсов и управленческой деятельности. Введение инноваций в системе управления предприятием, обновление технического оборудования или выпуск инновационной продукции, ориентированной на рынок, положительно влияет не только на экономическую безопасность, но и на деятельность предприятия в целом.

Графически взаимосвязь инновационного развития и экономической безопасности предприятия изображена на рисунке 1.

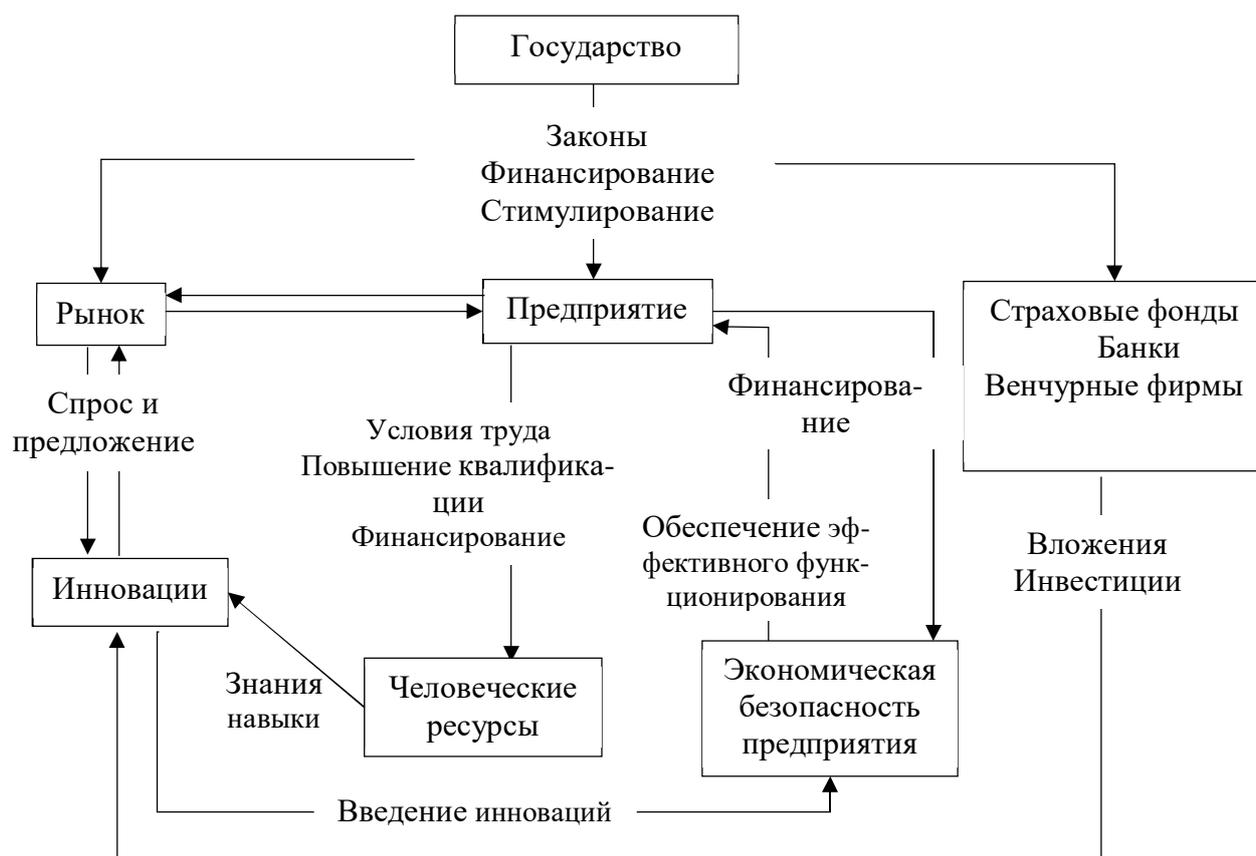


Рисунок 1 – Взаимосвязь инноваций и системы экономической безопасности предприятия
Источник: Составлено авторами по данным [2]

Таким образом, анализируя влияние инновационного развития общества на экономическую безопасность установлена его важная роль в создании конкурентных преимуществ, с помощью которых предприятие может нивелировать угрозы внутренней и внешней среды.

Литература

1. Бобарыкина Е. Н. Генезис понятия «экономическая безопасность предприятия» / Е. Н. Бобарыкина, Н. Г. Черненко // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2017. – №2. – С.4-22.
2. Ряхин Н.В. Инновационное развитие как элемент экономической безопасности предприятия / Н.В. Ряхин // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2019. – №1(47). – С.85-92.
3. Шаповалова И. М. Теоретические подходы к определению понятия «экономическая безопасность субъектов хозяйствования» / И. М. Шаповалова // АНИ: экономика и управление. – 2019. – №1. – с. 397-400.

УДК 519.2

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Медведева А.Н., магистрант

*Научный руководитель Кирильчук С.П., к.э.н., зав. кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье автором проанализирована взаимосвязь между инновационной активностью и благосостоянием населения страны. Рассмотрена концепция «умного города» на примере городов России и, в частности, городов Республики Крым. Приведены определения терминов: «благосостояние», «инновационная активность», «цифровая экономика».

Ключевые слова. Инновации, инновационное развитие, уровень жизни, благосостояние, инновационная активность, «умный город».

Одним из ключевых критериев социально-экономического развития любой страны являются показатели качества жизни и развития человека. Именно эти показатели являются приоритетным в процессе формирования основных стратегий социального и экономического развития государства. Обращаясь к рейтингу стран по уровню жизни населения можно заметить, что Россия на протяжении последних лет все больше отстает от развитых стран. Одной из основных причин данного отставания, на наш взгляд, является зависимость российской экономики от цен на энергоресурсы и сырья. Именно технологическое отставание России от развитых стран мира объясняет необходимость реструктуризации экономики страны и принятие инновационных решений в краткосрочной перспективе. Актуальность данной работы обусловлена тем, что инновации как процесс создания и реализации новых и совершенствованных знаний играют важнейшую роль в повышении благосостояния и качества жизни людей, что является ключевым фактором в принятии стратегических решений в области экономики страны.

Прежде чем рассматривать уровень благосостояния страны и его зависимость от инновационной активности раскроем понятия «благосостояние» и «инновационная активность».

Самое распространенное определение «благосостояния» дано в Большом экономическом словаре, где благосостояние рассматривается как: «обеспеченность населения необходимыми материальными и духовными благами, т.е. предметами, услугами и условиями, удовлетворяющими определенные человеческие потребности» [1]. Следовательно, благосостояние является целостной совокупностью и проявляется в масштабе потребностей индивида или социальной группы, а также в объемах, формах, способах и условиях их удовлетворения.

Понятия «инновационная активность» является более неоднозначным и сложным. Различные авторы давали несколько вариаций определения данного понятия. Богдановский Е.М. рассматривает «инновационную активность» как «комплексную характеристику интенсивности инновационной деятельности, основанную на способности к мобилизации инновационного потенциала» [2]. Более точную трактовку определения дает академик Л.И. Абалкин: «инновационная активность — динамичная целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, процессных, организационных и управленческих нововведений с целью получения инновационно-активным предприятием коммерческой выгоды и конкурентных преимуществ» [3].

Понятие «цифровая активность» тесно связано с понятием «цифровая экономика». В реализуемой Стратегии развития информационного общества в России на 2017–2030 годы, утвержденной указом Президента РФ, приводится следующее определение: «Цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг»[4].

Государственная политика довольно тесно связана с социальной политикой. Из этого можно сделать вывод, что в новых экономических реалиях государство является глобальной функцией и занимает центральное место в эволюции государственных и общественных формаций.

В настоящее время рождается новое поколение граждан, ориентированных на широкое применение новых технологий, тем самым формирующих спрос на инновационные продукты и в то же время создающие данные продукты. «С развитием интеллекта происходит накопление информации о предметах, процессах или явлениях, поэтому каждому поколению становится доступен большой объем знаний. При этом малая часть общества (порядка 0,01%) выходит на новый уровень сознания – этап развития интуиции, который неотъемлемо связан с познанием себя и принятием знаний нового качества»[5].

Государство заинтересовано в развитии научно-технического потенциала, так как это

приводит к возникновению множества положительных моментов: повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках, решение проблем занятости, повышение уровня жизни населения и прочее. Таким образом, в Стратегии научно-технического развития РФ выделяются следующие приоритетные направления [6]:

- использование инновационных, передовых способов обработки сырья и производства продукции. Применение роботизированных систем, машинного обучения и искусственного интеллекта.

- использование принципов «зеленой экономики», применение экологически чистой и ресурсосберегающей энергетики.

- переход к персонализированной медицине, высокотехнологичному здравоохранению и технологиям здоровья/сбережения.

- использование систем рационального применения биологической и химической защиты сельскохозяйственных растений и животных.

- выработка мер противостояния терроризму, социокультурным и техногенным катастрофам, а также постоянное пресечение киберпреступлений и иных угроз для экономики государства.

Таким образом, инновационное развитие всех сфер социально-экономических отношений населения является приоритетной целью современного государства. Успешность данного развития гарантирует постоянный и стабильный рост качества жизни населения страны.

«Развитие цифровой экономики тесно связано с применением IT- и Smartтехнологий. Как показывает анализ мировых трендов, в 2016–2017 гг. наблюдался интенсивный рост инфраструктуры так называемых «умных городов» (Smart City), которые предполагают интеграцию интеллектуальных продуктов с IT-технологиями во всех сферах человеческой жизни»[5].

«Умный город» характеризуется наличием высокоэффективной экономики, высоким уровнем качества жизни, сохранением окружающей среды, эффективным менеджментом. Таким образом, «умный город» – «это интегральная система управления городской инфраструктурой, базирующаяся на инновационном подходе, реализующая принципы энергосбережения производственно-хозяйственных процессов, что позволяет повысить собственную производительность города, его инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность, а также сформировать удобную для жизни населения среду обитания и инфраструктуру.»

Российская Федерация активно реализует концепцию «умного города». а. В первую очередь, необходимо отметить программы цифрового развития г. Москвы, которая, по результатам конкурса, проведенного Intelligent Community Forum в 2017 году, вошла в 7 интеллектуальных сообществ. В настоящее время в Москве реализуется внедрение интеллектуальных систем в таких направлениях, как здравоохранение, организация безопасного дорожного движения, развитие системы точек доступа Wi-Fi [5].

Также, выделим проект по созданию города-спутника «Южный» в Ленинградской области (города-спутника Санкт-Петербурга) с объемом инвестиций в 176 млрд. руб., площадью застройки 2 012 га и сроком реализации 19 лет. Данный проект предусматривает постройку жилого комплекса, создание «умной» системы управления дорожно-транспортной сети, энергосберегающего городского освещения и пр.

Севастополь, Керчь и Ялта стали первыми городами, присоединившимся к реализации проекта «умный город». Соответствующее соглашение представители муниципалитетов подписали с Минстроем России на V Ялтинском международном экономическом форуме. «Приоритетным вектором этой программы является улучшение качества городской среды путем благоустройства дворовых и общественных территорий. В первую очередь, это касается парков, скверов, а также центральных улиц городов. Одним из пилотных объектов в данном направлении станет реконструкция набережной вдоль реки Салгир в Симферополе, протяженностью 8 км. В ближайшие 5 лет планируется благоустройство более тысячи общественных пространств на сумму порядка 3,5 млрд», – подчеркнул заместитель Председателя Совета министров РК Михаил Селезнев.

Таким образом, следует сделать вывод, что уровень инновационной активности, благоприятным инвестиционным и правовым климатом напрямую влияет на качество жизни населения. Реализация концепции цифровой экономики и применение IT-технологий нацелены на повышение комфортности среды обитания и улучшение экологической обстановки в городах, существенно влияя не только на общий уровень здоровья и продолжительности жизни граждан страны, но и на психологическое состояние общества.

Литература

1. Большой экономический словарь [Электронный ресурс] : более 20000 терминов и определений / авт. и сост. А. Б. Борисов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Книжный мир, сор. 2010.
2. Богдановский, Е. М. Формирование системы управления вузом на основе оценки инновационного потенциала : специальность 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; менеджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм)" : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Богдановский Егор Михайлович. – Санкт-Петербург, 2009. – 158 с
3. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва "Экономика", Ин-т экономики РАН; [Александрова Е. И. и др.]; Гл. ред. Л. И. Абалкин и др. - М. : Экономика, 1999. – 1054
4. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/111459/> (дата обращения: 08.04.2023)
5. Городнова Наталья Васильевна, Самарская Надежда Александровна Повышение качества жизни граждан России в процессе реализации инновационных проектов // Вопросы инновационной экономики. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-kachestva-zhizni-grazhdan-rossii-v-protseesse-realizatsii-innovatsionnyh-proektov> (дата обращения: 08.04.2023).
6. А.А. Федотов Научно-технический потенциал и качество жизни населения: поиск взаимосвязей // Международный журнал гуманитарных и математических наук. 2021. №11-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nauchno-tehnicheskij-potentsial-i-kachestvo-zhizni-naseleniya-poisk-vzaimosvyazey> (дата обращения: 08.04.2023).

УДК 65.016.7

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ САНАЦИИ КАК ИННОВАТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Мейлиев Т.А., магистрант;

*Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Санация имеет существенное влияние на хозяйственную политику предприятия. Санационные процессы являются адаптационными к переменным обстоятельствам внешней среды и поэтому способствуют реструктуризации предприятия на инновационно-методической основе.

Ключевые слова: санация; предприятие; методика инноватики; производственная система.

Сущность санационных процессов заключается в революционных инновационных изменениях на предприятии, переустройстве производственной, социальной, управленческой структуры производства предприятия, спасение его от кризиса и восстановление платежеспособности и нормальной прибыльной деятельности субъекта хозяйствования [1].

Санация как метод изменения всей производственной системы предприятия, совокупности технических, технологических, организационных, экономических и социальных производственных факторов, образующих внутреннюю среду предприятия, во взаимосвязи с внешней рыночной средой, как процесс целенаправленной инновационной организационной, экономической, финансовой, управленческой, технической, технологической адаптации предприятия

к новым условиям рынка и формирования его конкурентных преимуществ, представлена на рисунке 1.

Изменения при процессе осуществления санации предприятия касаются:

- изменений в стратегии, направленной на повышение ценности предприятия в долгосрочной перспективе;
- конверсии и диверсификации производства;
- организационно-экономических изменений и реорганизаций;
- юридических изменений и трансформаций;
- финансовой перестройки;
- модернизации ресурсов предприятия;
- тактики мышления всего промышленно-производственного персонала и руководства предприятия.

Виды и формы санации предусматривают мероприятия, объединенные единственной миссией и целенаправленностью воздействий реструктуризации. Правильно выбранное направление инноватики позволяет достичь цели плана санации.

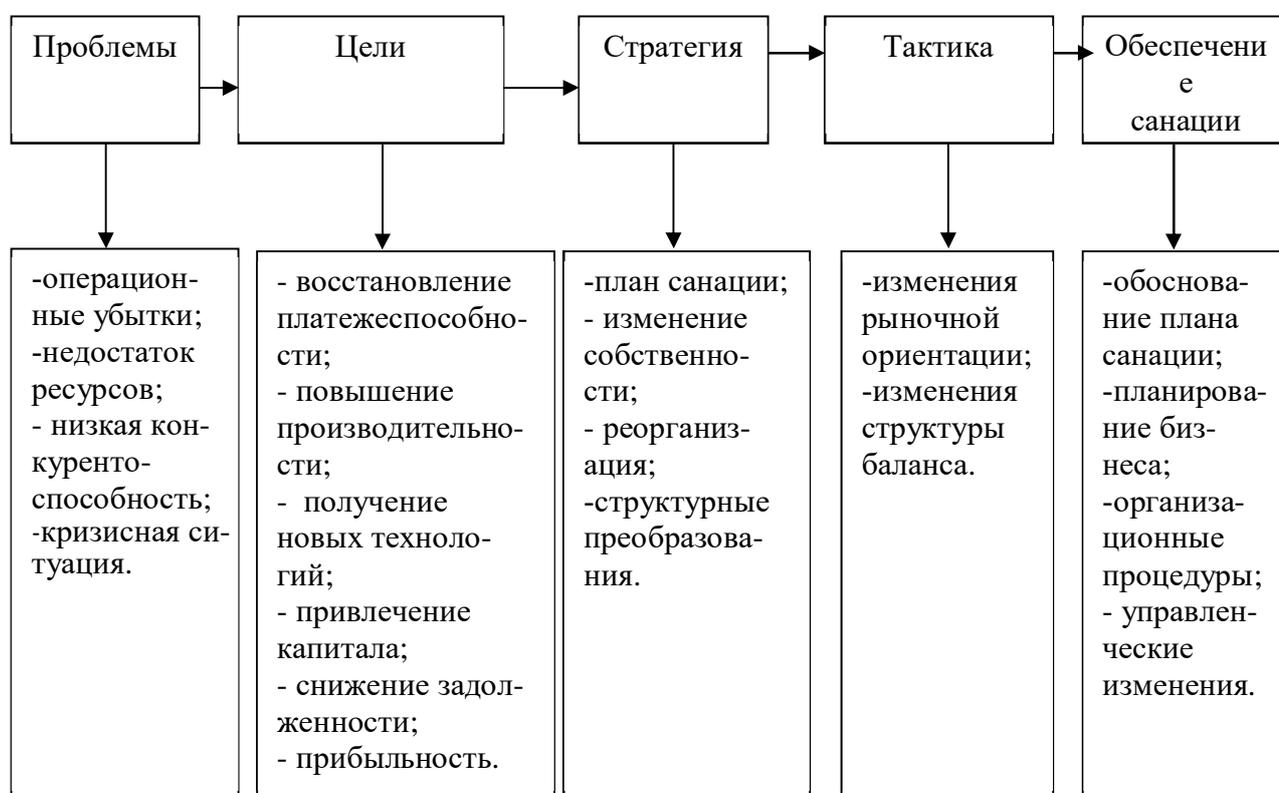


Рисунок 1 – Санация как метод изменения производственной системы предприятия
Источник: составлено автором на основе [1, с. 315]

Мероприятия санации объединяют те, которые приводят к кардинальным преобразованиям: восстановлению платежеспособности предприятия; мобилизации ресурсной базы; максимальному использованию потенциала предприятия; инновационным продуктам, ограничению или расширению производства, изменениям финансовой системы, изменениям внутренней структуры предприятия, приватизации или продаже отдельных подразделений предприятия и другим (таблица 1). При реализации таких преобразований меняется стратегия деятельности предприятия. При этом также меняются экономические цели и задачи предприятия.

Таблица 1 - Виды и формы санации предприятия

Виды санации	Формы санации
Расширения (без изменения статуса юридического лица, для оказания помощи предприятию в устранении его неплатежеспособности, если его кризисное состояние рассматривается как временное явление)	Слияние и поглощение
	Консолидация
	Совместные предприятия
Сокращения (без изменения статуса юридического лица, для оказания помощи предприятию в устранении его неплатежеспособности, если его кризисное состояние рассматривается как длительно устойчивое явление)	Ликвидация
	Отчуждения активов
	Отделения
	Снижение собственного капитала
	Распродажа
	Привлечение инвесторов
Изменение собственности (с изменением статуса юридического лица санлируемого предприятия, что требует осуществления ряда реорганизационных процедур, связанных со сменой его формы собственности, организационно-правовой формы деятельности и т.п. Она осуществляется при более глубоком кризисном состоянии предприятия)	Получение контроля
	Предотвращения рейдерства
	Создание эффективного владельца
	Внедрение инноваций
	Распродажа непрофильных активов
	Пересмотр ценовой политики
	Поиск новых рынков сбыта

Источник: составлено авторами на основании [1; 2]

Финансово-экономическая ситуация на предприятии может иметь отличие от устойчивого финансового состояния до полной экономической нестабильности и банкротства [3].

Поэтому логика инноватики санации предполагает методику применения её видов и форм в зависимости от финансово-экономической ситуации, сложившейся на предприятии.

Литература

1. Экономика предприятия: учебник для вузов / С.П. Кирильчук [и др.]; под общей редакцией С.П. Кирильчук. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 417с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07473-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/498932> (дата обращения: 04.03.2023).
2. Этапы управления санацией предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://lektsii.org/16-81315.html>. — Дата обращения: 04.03.2023.
3. Kirilchuk, S. Market Capitalization Research of Companies / S. Kirilchuk, E. Nalivaychenko, A. Kaminskaya // A. Beskopylny et al. (Eds.): XV International Scientific Conference “INTERAGROMASH 2022”. Lecture Notes in Networks and Systems, vol. 574. Cham: Springer, 2023. — Pp. 1485–1494. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-21432-5_158/ - URL: <https://www.library.ru/item.asp?id=50302395>. (дата обращения: 04.03.2023).

УДК 339.97

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА*Мекерова И.А., магистрант**Научный руководитель Анохина Е.М., кандидат географических наук, доцент кафедры
управления и планирования социально-экономических процессов
Санкт-Петербургский государственный университет*

Аннотация. В статье описывается необходимость и возможность стратегического планирования для выхода из кризиса и формирования устойчивого и эффективного бизнеса. Стратегическое планирование – это время для размышлений, чтобы рассмотреть возможности для компании, определить, в каком состоянии находится бизнес, и подумать о том, куда его лучше направить. В период нестабильности стратегическое планирование обеспечивает хозяйствующему субъекту набор возможных действий и решений, снижающих неопределенность в будущем.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегия, прогнозирование, план, кризис, цели, роль.

Неопределённость развития социально-экономических процессов возрастает с каждым годом. «В условиях современного быстроменяющегося мира странам, регионам и предприятиям приходится постоянно решать проблемы своей конкурентоспособности и выживания» [5, стр. 34].

Жизнь непредсказуема, как и бизнес. Компания может столкнуться с кризисом в любой момент времени, и все может выйти из-под контроля. Наибольшие потрясения испытал бизнес во всём мире в период пандемии 2020-2021 гг. Воздействие пандемии беспрецедентно, поскольку многим компаниям по всему миру пришлось резко изменить свою бизнес-модель. В то время как путешествия и гостиничный бизнес сильно пострадали, другие сектора вынуждены были переводить свою деятельность в онлайн-режим. Работа на дому стала новой нормой для сотрудников. Каждый кризис дает возможность открыть для себя новые способы ведения дел, при условии, что их можно согласовать. Ключ заключается в том, чтобы подготовить свой бизнес не только к тому, чтобы выжить и стать сильным, но и к процветанию во время и после кризиса.

Многие руководители знают, что стратегия играет важную роль в деятельности организации. Однако кризисы заставляют многие организации во всем мире переосмыслить свои планы на ближайшую перспективу. В таких ситуациях компании могут испытывать трудности и сложности в определении того, как изменить стратегию для эффективного позиционирования себя на рынке.

Кризис – это ситуация, когда лидеры должны приложить дополнительные усилия, чтобы решать обычные повседневные операции. В кризис время имеет решающее значение. Если в течение определенного времени кризисная ситуация не изменится, компания может даже разориться. С.А. Грязнов делает акцент на том, что «антикризисное управление – управление, которое помогает организации распознавать угрозы и смягчать их заранее определенными методами» [2, с. 192].

Поскольку это исключительная ситуация, с которой компании раньше не сталкивались, подходы, опробованные в прошлом, могут не сработать, и руководство компании вынуждено действовать быстро и активно, чтобы вывести компанию из этого периода. В сложившейся ситуации компании должны мобилизовать кризисную команду, подготовить и смоделировать различные сценарии развития и общаться со всеми партнерами внутри и вне компании.

В условиях кризиса стратегическое планирование наилучшим образом влияет на достижение основных условий эффективного функционирования компаний, на основе которых принимаются управленческие решения. Поэтому, организации, которые владеют навыками стратегического планирования, лучше подготовлены к тому, чтобы в любой момент справиться со всевозможными неожиданностями, как хорошими, так и плохими.

Из чего состоит стратегическое планирование? Как следует из названия, это связано с разработкой определенных стратегий, которые должны применяться в компании и помогать

бизнесу расти и преодолевать трудности. Это управленческий процесс, который с учетом внутренних и внешних условий компании приводит к разработке целей для выбора эффективной тактики. При подготовке стратегического планирования важно учитывать основные предпосылки.

Изначально применение стратегического планирования использовалось «при разработке военных операций в определенных условиях ведения боевых действий» [3, с. 4]. Со временем стратегии перестали действовать только в военной среде и стали применяться в деловом мире.

Правда в том, что в деловом мире, как и на войне, нужны особые навыки, чтобы противостоять вызовам, преодолевать препятствия и конкурировать с соперниками. Если на войне есть цели, которые нужно достичь, то же самое происходит и в деловом мире: увеличить продажи, получить больше клиентов, оптимизировать услуги, повысить производительность, сократить расходы. Все эти моменты необходимо учитывать при стратегическом планировании.

Отсутствие стратегического планирования в кризисные периоды приводит к неправильным решениям, которые могут привести компанию к худшему положению. Необходимо понимать, что во время кризиса должны быть приняты другие подходы, которые не всегда аналогичны решениям, используемым в обычные периоды.

Кризисы побуждают лидера к новым подходам и поиску решений, совместимых с новыми проблемами. Кризисы приводят к более динамичному процессу управления и необходимости составлять планы действий в чрезвычайных ситуациях, уточнять цели, всегда учитывая негативное влияние, которое кризис оказывает на компанию.

Хотя кризис требует, чтобы компания разработала стратегический план с мероприятиями действий в чрезвычайных ситуациях и специальными решениями, всегда необходимо учитывать долгосрочные последствия, которые эти же решения окажут на бизнес. Кризисы приходят и уходят, но компания должна продолжать существовать несмотря ни на что.

Создание стратегического плана – нелинейный процесс; это больше похоже на блок-схему, поскольку каждый элемент связан с другим и приводит к уникальному результату.

Стратегическое планирование помогает определить «вектор дальнейшего развития компании и выявить те мероприятия, которые помогут фирмам достигать поставленных целей» [6, стр. 6]. Стратегическое планирование также помогает выявить проблемы и внести корректировки, которые могут потребоваться для достижения целей.

Одной из главных причин успеха руководителей является умелая реализация заранее построенных планов. Определим основные этапы для создания эффективной стратегии и ее точной реализации.

Первый этап заключается в определении миссии и ценности, что необходимо для установления направления, в котором будет двигаться компания.

Вторым этапом является изучение существующего положения компании, например с помощью использования SWOT- или PEST-анализа для создания целостного образа текущей ситуации на предприятии. На данном этапе нужно собирать данные о потребителях, изучать своих конкурентов и анализировать внутренние факторы, влияющие на продажи. Затем определить сильные и слабые стороны компании, в результате чего можно понять, на каких аспектах работы на рынке следует сосредоточиться.

Третий этап – установление измеримых целей. Сложно работать с несколькими целями одновременно, поэтому лучше расставить их по приоритетам. Можно ставить SMART-цели, которые должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, реалистичными и своевременными. Такое отношение позволяет легче управлять ими и достигать их, а также «позволяет поставить конкретные задачи, что важно для каждого сотрудника» [1, стр. 6]. Необходимо помнить о том, что цели компании также должны соответствовать миссии и ценностям, которые руководители определили ранее.

Четвертый этап – использование одной из моделей планирования и создание будущей стратегии для достижения целей компании. Нужно сосредоточиться на инициативах, которые укрепляют долгосрочные позиции организации. Можно смешать несколько моделей планирования, чтобы создать более сложную стратегию, а также определить возможные сценарии и

понять, как будет компания реагировать на изменения рынка, чтобы предотвратить возможные проблемы.

Пятый этап – внедрение и оптимизация заданной стратегии. Необходимо определить ресурсы, которые нужны для воплощения плана в жизнь. Измеримые заранее поставленные цели позволят проанализировать стратегию и быстро выявить препятствия. Возможно, также может понадобиться пересмотреть текущий план через определенное время, чтобы оптимизировать его и сделать еще более эффективным. Необходимо учитывать то, что стратегия должна быть гибкой, поэтому важно ее регулярно обновлять.

Стратегическое планирование полезно на всех этапах жизни бизнеса (будь то запуск, рост или когда происходят серьезные изменения). Важно помнить о том, что стратегическое планирование полезно, даже когда дела идут хорошо и рост уже на подходе. Поддержание импульса требует строгости в исполнении и четкого направления.

На рисунке 4 представлена схема стратегии и тактики в антикризисном менеджменте:



Рисунок 4 – Стратегия и тактика в антикризисном менеджменте

Источник: Иванова, Т. Л. Матричные методы и этапы разработки антикризисной стратегии устойчивого развития предприятий / Т. Л. Иванова, Е. В. Городничая // Менеджер. – 2020. – № 4(94). – С. 56.

Предвидение будущего и стратегическое отношение к нему было одной из самых сильных сторон крупных организаций, действуя таким образом, компании намерены быть готовыми к тому, что рынок может принести снова, радикально и часто неожиданно. Организации с течением времени все больше готовятся к будущему, все больше планируют и действуют, предвидя, что может произойти.

Действовать стратегически означает наметить запрограммированные действия, чтобы выйти из текущей ситуации в поисках желаемой ситуации, устанавливая четко определенные цели в соответствии с желаемой задачей. Компании, которые действуют таким образом,

достигают лучших результатов и уходят вперед.

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод о том, что основой хорошего стратегического планирования, независимо от установленных кризисов, всегда должно быть рассмотрение возможных будущих сценариев, построенных на основе широкой оценки рыночных тенденций, конкурентной среды и возможностей, которые бизнес должен извлечь. Отсутствие стратегического планирования в кризисные периоды приводит к неправильным решениям, которые могут привести компанию к худшему положению. Необходимо понимать, что в моменты кризиса должны быть приняты другие подходы, которые не всегда аналогичны решениям, используемым в обычные периоды. Возможно, в ходе анализа и разработки стратегического планирования предприниматель поймет, что некоторые потери, понесенные в текущем кризисе, можно даже оправдать и принять с учетом выгод, которые можно ожидать в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Акбарова, С. А. Постановка целей по методике SMART и как она влияет на мотивацию сотрудников / С. А. Акбарова // Colloquium-Journal. – 2019. – № 3-4(27). – С. 6-7.
2. Грязнов, С. А. Теории и модели антикризисного управления / С. А. Грязнов // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 4-2(55). – С. 192-195.
3. Ефанова, Е. В. Принципы стратегического планирования / Е. В. Ефанова // Актуальные проблемы современности: наука и общество. – 2020. – № 3(28). – С. 3-6.
4. Иванова, Т. Л. Матричные методы и этапы разработки антикризисной стратегии устойчивого развития предприятий / Т. Л. Иванова, Е. В. Городничая // Менеджер. – 2020. – № 4(94). – С. 52-62.
5. Соляник М.Н. Стратегическое планирование / М. Н. Соляник // Economics. – 2018. – № 2(34). – С. 34-38.
6. Щемеров, М. С. Роль стратегического планирования в деятельности организации / М. С. Щемеров // Universum: экономика и юриспруденция. – 2020. – № 1-2(67). – С. 4-7.

УДК 338.27

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЯВЛЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Мемедляева Г.С., студент

Штофер Г. А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»

Аннотация. В исследовании раскрывается вопрос развития методологии прогнозирования социально-экономических процессов на примере динамики численности занятых в экономике России. Цель исследования заключается в определении траектории движения уровня занятых в экономике и развитие на этой основе метода прогнозирования. В настоящее время расширение цифрового инструментария способствует развитию методов прогнозирования и повышению компетенции персонала для слаженного взаимодействия и сотрудничества в условиях цифровизации.

Ключевые слова: прогнозирование, цифровые инструменты, трендовая модель.

Стремительный научно-технический прогресс, который в большей части затрагивает информационно-телекоммуникационные технологии, по праву считается основой возникновения нового термина «цифровые инструменты». Важнейшим аспектом цифровых инструментов считается радикальное снижение транзакционных издержек на этапе поиска информации, в результате чего является неизбежным исключение из экономического взаимодействия посредников и становление прямых отношений потребителей и поставщиков. На данном этапе развития такая тенденция прочно закрепилась как в экономической, так и в социальной сфере жизни, предполагая, таким образом, реальное воздействие цифровых технологий при прогнозировании экономических, правовых, социально-культурных процессов и явлений [2]. Данный факт обуславливает актуальность исследования.

Цифровизация экономики трансформирует модели при прогнозировании социально-

экономических процессов. Важно перспективно оценить их, чтобы объективно обосновать критерии при выборе стратегии процветания экономики государства в целом, отдельных регионов, конкретного сектора, отрасли и компании. Прогнозирование подразумевает проведение анализа значительного объема сведений о социально-экономическом процессе. Максимально часто применяемым источником данных для прогнозирования различных явлений выступают временные ряды, которые помогают выявить и раскрыть в виде моделей закономерность перемен явлений во времени и выстроить прогноз [3].

Динамику значительного количества экономических показателей определяют тенденции и случайные колебания, в результате чего естественным процессом является количественная оценка закономерностей развития явлений в виде уравнения тренда, то есть трендовой модели, которая способна сохранить закономерность изменения явлений во времени, то есть инерционность процессов. Трендовая модель распространяет на будущее тенденцию, характерную для предпрогнозного периода. Правильный выбор математической функции отображает тот факт, что результаты краткосрочного прогнозирования по уравнению тренда достаточно надежны. Итак, в качестве примера мы возьмем динамику численности занятых в экономике Российской Федерации за 2002-2022 гг. (млн. чел.). Источником информации для анализа исследуемого показателя послужили данные Федеральной службы государственной статистики [5]. Данные по динамике численности занятых по РФ за 2002-2021 гг. представлены на рисунке 1.

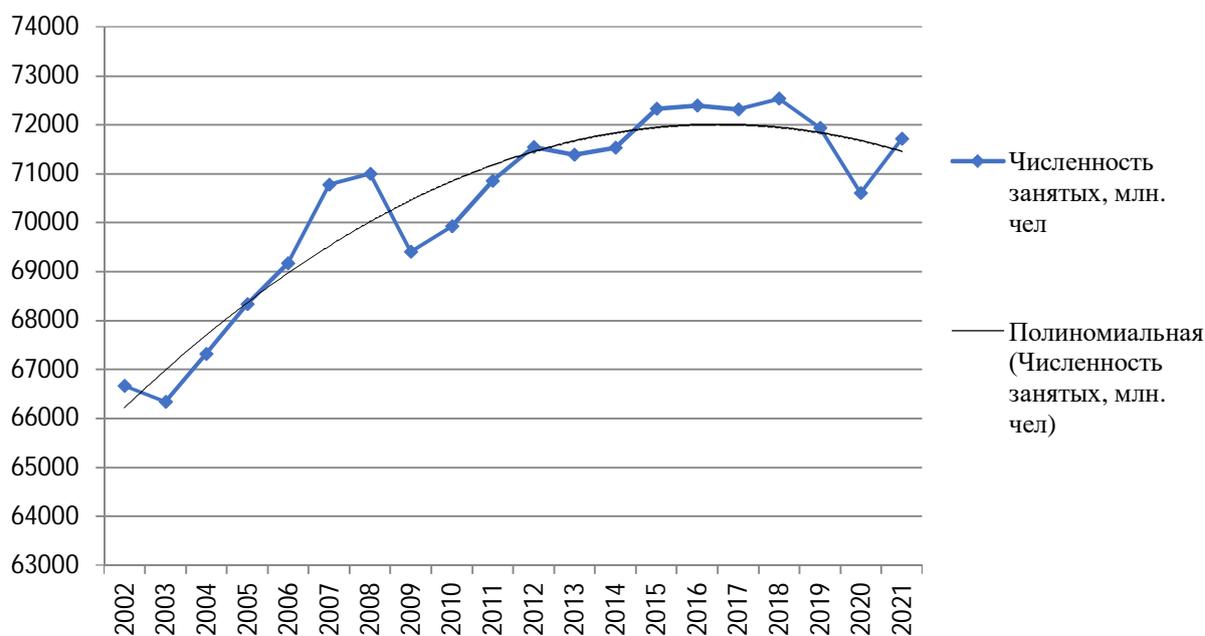


Рисунок 1 – Динамика численности занятых по РФ за 2002-2021 гг.

Источник: составлено на основе [5]

Исследование динамики занятости населения показало, что в 2002-2021 гг. численность занятых лучше всего отображается параболическим трендом. Такая зависимость объясняет изменение численности занятых за исследуемый период на 93,4% [4]. Максимум занятых пришелся на 2018 г., затем численность начала снижаться и снова возросла лишь в 2021 г.

Уравнение тренда численности занятых в РФ в период с 2002 по 2021 гг. будет иметь вид:

$$Y = -28,5t^2 + 969,7t + 63630$$

Качество модели, прежде всего, оценивается коэффициентом детерминации, который составил: $R^2 = 0,9342$. Это значит, что уравнение тренда описывает 93,42% вариации численности занятых в Российской Федерации за рассматриваемый период, отображая достаточно

высокое качество модели [4].

Все параметры модели и непосредственно модель являются статистически значимыми, что предполагает возможность получения для прогноза на будущий год приемлемого результата. Точечный прогноз на 2021 г. составил 71,93 млн. чел., а фактически в 2022 г. было занято 71,72 млн. чел., следовательно, ошибка прогноза составила 0,3%.

Выводы. Возможности широкого использования статистико-математических методов для прогнозирования социально-экономических процессов и, прежде всего, исследования тенденций возросли благодаря развитию и расширению цифрового инструментария. Цифровизация подразумевает активное применение компьютерных программ и различных технологий, что требует наличия навыков работы с большими массивами данных. При этом нуждаются в совершенствовании прогнозные модели для определения будущих значений основных показателей деятельности предприятий, что позволит повысить эффективность их функционирования и уровень конкурентоспособности.

Внедрение цифровых технологий ведет к существенным переменам в компетенциях сотрудников организаций: возрастает потребность в кадрах, способных в своей работе грамотно использовать искусственный интеллект, анализировать массивные данные, применять робототехнику [1]. Особенно востребованными будут специалисты, выполняющие задачи по разработке методологии в области построения и анализа моделей для реальных прогнозов развития бизнеса.

Литература

1. Головкин, М. В. Цифровые тренды и трудовые ресурсы: анализ взаимосвязей / М. В. Головкин, В. А. Плотников // Ученые записки Международного банковского института, 2022. № 1 (39). – С. 91-102.
2. Зуева, Н. Л. Цифровизация социальной сферы / Н. Л. Зуева // Искусственный интеллект. Информационные технологии и право. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2022. № 2 – С. 277-287.
3. Курышева, С. В. Прогнозирование социально-экономических явлений в условиях цифровизации экономики / С. В. Курышева, Д. К. Батырова. – СПб: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2022. – С. 113-119.
4. Сизова, О. В. Статистический анализ занятости населения в регионах России / О. В. Сизова, А. И. Завьялова, О. А. Смирнова // Экономические науки, 2021, № 3 (67), - С. 37-45.
5. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: rosstat.gov.ru/storage/mediabank/trud2_15-72.xls (дата обращения 25.03.2023).
6. Калашникова, А. А. Особенности прогнозирования в России и США на современном этапе развития / А. А. Калашникова, А. Д. Крышня, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 205-208.

УДК 311.4

ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Меннанов Э.Э., студент

Научный руководитель Ваниева Э.А., к.э.н., доцент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно -педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В менеджменте важно, чтобы руководитель полагался на данные, особенно в цифрах, делал статистику и проделывал работу, чтобы обеспечить эффективную деятельность и самое главное положительный результат компании в целом. В статье будет рассмотрена взаимосвязь современного менеджмента и статистики, а также важности ее использования.

Ключевые слова: менеджер, статистика, методы, ошибки, руководитель, менеджмент.

Наверняка, многие кто занимается поиском новых клиентов, хочет увеличить продажи, ведет переговоры и заключает сделки понимает, что важно вести учет того, что ты делаешь и

всех результатов, которых достигло предприятие. Всем этим должен заниматься менеджер, ведь это специалист, который управляет проектами или отделом компании, следит за производством и оборотом товаров, контролирует распределение ресурсов и качество предоставления услуг. То есть к основным функциям менеджмента, который должен выполнять каждый руководитель можно отнести:

1. Планирование. Менеджер определяет, какой результат должен быть получен и как его достичь.

2. Организация. Менеджер делает все для достижения желаемого результата: распределяет задачи между сотрудниками и отделами и выделяет ресурсы для их реализации.

3. Мотивация. Менеджер, как-то стимулирует работу сотрудников, в основном денежно.

4. Контроль. Следит за работой предприятия, чтобы все шло по плану, а если что-то идет не так, пытается исправить.

5. Координация. Чтобы все работало согласовано и вместе, менеджер пытается организовать коллектив и его сплоченность, то есть формирует связи между разными цехами производства [5].

Кроме того, каждый менеджер должен выполнять ряд задач для эффективного результата:

- организация производства товаров;
- разработка системы мотивации для сотрудников;
- анализ того, что нужно потребителем;
- подбор персонала и проведение стажировки, для тех, кто пришел на предприятие впервые;
- оптимизация расходов;
- разработка стратегии улучшения компании;
- оценка того, какие необходимы ресурсы, чтобы получить большую прибыль;
- автоматизация процессов, то есть внедрение новых технологий, которые упростят работу компании в целом и помогут сократить расходы на оплату труда некоторого персонала и т.д. [4]

А вот чтобы достичь всего этого и суметь управлять людьми и целой компанией нужна не только теория и какой-то багаж знаний, то есть в университете важно не только давать дисциплины, связанные с менеджментом, а еще посторонние, такие как высшая математика, а главное статистика. Ведь на практике это не все так бесполезно и помогает в управленческой деятельности.

Статистика – это наука, которая направлена на получение, обработку и анализ информации, характеризующая количественные закономерности в жизни общества в неразрывной связи с ее количественным содержанием. Если обобщить, то это сбор цифровых данных, их обобщение и обработка [2].

Каждое предприятие производит свой продукт или услугу, если его нельзя измерить, то это не продукт, ведь важно, чтобы его можно было передать другим людям. После того, как стало известно, что у нас за продукт, можно разработать статистику, которая будет отражать количество того, что мы произвели, сколько сил вложил тот или иной сотрудник в процесс производства и самое главное в конечном итоге оценить результаты и эффективность работы в целом.

Многие менеджеры говорят, что для хорошего будущего и не плохой прибыли, важно принимать решение, исходя из цифр, а не из личного опыта и интуиции. Большинство компаний, особенно крупных, приходят к тому, что им важны данные, а главное их анализ, ведь нужно просматривать различные показатели, как продажи тех или иных товаров, так и клиентов, их готовность купить, и главное по какой цене. Почему же именно в цифрах понятно, что делать дальше и как улучшить работу организации:

- если руководитель принял нововведение, захотел что-то улучшить и дал сотрудникам

поручение, что делать, то только с помощью статистики можно понять насколько нужно было это организации;

- можно увидеть, наглядно, особенно на графике, когда ситуация компании была лучше, а когда ухудшилась, исходя из этого из этого понять, что делать дальше и какие меры предпринимать;

- руководитель может поставить в известность весь персонал, что именно на основе статистики показателей продаж выявит, как они работали и даст в конечном итоге премию, так он замотивирует их на дальнейшую работу, и они покажут результат намного лучше предыдущего;

- также можно на основе всех показателей придумывать стратегию по развитию организаций;

- статистика дает в распоряжении факты, не нужно доверять своим предчувствиям, и допускать ошибки, ведь потом очень тяжело возобновить деятельность организации и сделать все в ней по-прежнему и т.д.

Цифры – вот что важно для успешной деятельности. Каждый менеджер должен анализировать на протяжении всего периода, что важно сейчас, что будет если сделать вот так и будет ли это эффективно. Ведь главная задача – это получить прибыль, и чем она будет больше, тем лучше. Рекомендации по введению системы статистик для каждого менеджера:

1. Важно определить, что вы производите, какой конечный продукт всех ваших отделов, сотрудников, ведь это самое главное, то для чего будет вестись статистика.

2. Определите, каким именно методом, и какая статистика правильным образом будет отражать ваш продукт, ведь именно методы позволяют лучше использовать данные для принятия решений за счет чего повышается эффективность, а главное качество.

3. Разработайте систему, при помощи которой вы сможете отслеживать статистику, то есть что вам нужно изменить, или подкорректировать. Для этого важно принять решение как это сделать, а в этом помогут цифровые данные. Например, ведите статистику дохода, что больше продается, количество расходов, часто ли клиенты заходят на ваш сайт, пишут вам, узнают цены, откликаются ли на рекламу или в ней нет толка и т.д.

4. Выбрав по какому именно показателю вести статистику, а их может быть несколько, вам нужно будет именно на графике отображать изменения в определенный момент времени, это может быть, как неделя, так и месяц. Это очень удобно, хоть и многие заносят данные в таблицы, но данный способ помогает сравнить текущий уровень производства с уровнем производства в более ранний момент времени, что позволяет проводить сравнение намного быстрее, а значит и решения принимать по эффективности работы предприятия тоже также.

5. Главное анализируйте, вы не просто так чертите их, а для того, чтобы принять дальнейшие решения.

6. После анализа важно выстроить стратегию по развитию, ведь нужно улучшать деятельность и добиваться, чтобы каждый из сотрудников пытался по ней следовать и реализовывать на практике.

7. Оценивайте после 2-3 месяцев этой стратегии рабочая ли она, а это можно сделать с помощью графика, ведь посмотрев на него, можно понять отражает он прибыль или убыток.

8. Если все идет хорошо, то не останавливайтесь ставьте задачу, выполняйте и давайте премию сотрудникам за их труд [3].

Вот как именно собирать информацию, группировать ее, анализировать поможет методология статистики. Существуют много различных методов, которые мы сейчас разберем на примере управления предприятием:

- метод статистического наблюдения заключается в сборе информации менеджером о предприятии и ее продукте;

- метод сводки представляет собой комплекс последовательных операций по обобщению конкретных единичных фактов, образующих совокупность, для выявления типичных черт и закономерностей, присущих изучаемому явлению в целом;

- метод выборки, когда менеджеру важно исследовать определенный цех, сотрудника, то

есть провести несплошное наблюдение;

- метод рядов динамики заключается в том, чтобы просмотреть по годам, месяцам, неделям изменения в эффективности и улучшении работы на предприятии;

- большое значение имеют графический и табличный методы, которые позволяют наглядно определить тенденцию развития стратегии предприятия [1].

Таким образом для современного менеджмента очень важна статистика, а именно цифровые данные, ведь от этого очень много зависит на предприятии. От любого решения, которое примет руководитель меняется абсолютно все, он может допустить ошибку, и компания понесет значительные убытки, а может сделать правильный выбор и поднять ее на первые строчки рейтинга среди всех предприятий. Важно не доверять чему-то не подтвержденному, нужно действовать исходя из фактов. А ведь статистика очень поможет в этом. Начиная от определения стратегии для развития всего предприятия и постановки целей до мотивации, то есть поощрения сотрудников в итоге будет результат, который важно сравнить с планируемыми значениями и скорее всего он будет положительным. Статистика помогает предприятию развиваться и расти, улучшая управление и качество.

Литература

1. Балдина А. С. Использование статистических методов в системах управления качеством: методические основы и российская специфика // Вестник МФЮА. - 2022. - №3
2. Годин, А. М. Статистика : учебник / А. М. Годин. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 412 с. — ISBN 978-5-394-04491-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/277529>
3. Метод управления компанией на основе статистик [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://hr-portal-ru.turbopages.org/turbo/hr-portal.ru/s/article/metod-upravleniya-kompaniey-na-osnove-statistik>
4. Что такое менеджмент и какие направления в нем есть [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://skillbox.ru/media/management/что-такое-menedzhment-i-kakie-napravleniya-v-nyem-est-obyasnyаем-prostymi-slovami/> (дата обращения: 16.02.2023)
5. Яровая Е. В. Менеджер эффективное управление проектом // Столыпинский вестник. - 2022. - №5.

УДК 338.2

ТОРГИ В ПРОЦЕДУРЕ БАНКРОТСТВА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ

Миленчук В.Н., магистрант;

*Османова З.О., к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В исследовании охарактеризованы сущность торгов в процедурах банкротства и особенности их реализации. Описан порядок проведения торгов, преимущества участия в них и основные риски.

Ключевые слова: процедура банкротства, конкурсное производство, торги, аукцион, электронные торговые площадки.

В течение продолжительного периода экономика России функционирует и развивается в условиях кризисных явлений различного масштаба. В последние годы ситуация усугубилась усложненными геополитическими отношениями и многочисленными санкциями. Одним из последствий сложившейся ситуации для отечественного бизнеса является рост процедур банкротства, как единственной официальной процедуры списания задолженностей перед кредиторами. Когда арбитражный суд выносит постановление о банкротстве несостоятельного бизнеса, кредиторы задаются вопросом - навсегда ли потеряны их деньги? Для удовлетворения законных требований кредиторов вводится процедура конкурсного производства, которая позволяет за счет реализации имущества должника в определенной степени возместить

накопленную задолженность со стороны юридического лица. Неотъемлемой частью процедуры конкурсного производства является проведение торгов. Важно понимать их сущность и особенности реализации. Этим и обуславливается актуальность исследования данной темы.

Банкротство - это не просто процесс списание накопленных задолженностей и освобождение должников, для кредиторов - это последняя возможность вернуть собственные денежные средства, которые были даны в долг. Для этого управляющий определяет доходы и активы должника, подлежащие включению в конкурсную массу. Лучшим вариантом для кредиторов является наличие у банкрота дорогих активов. Выгодным вариантом для обеих сторон является проведение торгов в процедуре банкротства. Чаще всего при проведении торгов продаются следующие объекты: недвижимость (жилая/коммерческая), оборудование, ценные бумаги, земельные участки, дебиторская задолженность, предметы, имеющие историческую или художественную ценность и т. д [5].

Порядок проведения торгов в процедуре банкротства заключается в следующем:

1. Установление продажной цены. Для этого определяется стоимость имущества, выставяемого на торги, и включается в имущественную опись. Стоимость имущества определяется независимым оценщиком, которого привлекает арбитражный управляющий. Его отчет по оценке имущества публикуется в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве в течение двух рабочих дней с момента его предоставления управляющему.

2. Формирование лотов. Лот - это группа предметов, вещей или предметов общей ценности, используемая для аукциона. По умолчанию все имущество неплатежеспособного лица обычно продается вместе - в составе одного лота [6].

3. Реализация имущества происходит путем проведения торгов в форме аукциона или конкурса. Аукцион может проводиться в форме открытых торгов, за исключением, когда на торги выставляется имущество, ограниченное в обороте на территории РФ. Сама форма торгов (аукцион/конкурс) зависит от категории имущества и определенных условий. Конкурсы используются при выставлении на торги социально значимых объектов, объектов культурного наследия народов России. Чаще используется форма аукциона [4].

4. Формирование аукционных площадок и проведение аукциона. Для того чтобы приобрести имущество банкрота, необходимо принять участие в аукционе на электронной торговой площадке. Это специализированный сайт, который предлагает услуги по проведению торгов. Принципы работы площадок такого типа представлены ниже:

- финансовый управляющий заключает договор с одной из этих платформ (например, Сбербанк-АСТ);
- в информации на Федеральном ресурсе создается ссылка на сайт электронной площадки, на котором будет проводиться аукцион;
- для использования возможностей электронной площадки необходимо иметь электронную цифровую подпись (ЭЦП), которая выдается в любом соответствующем сертифицированном центре;
- аукцион проводится в дистанционном формате.

Торги, в свою очередь, проходят в три этапа: первоначальные торги, повторные торги, торги в форме публичного предложения. Победителем в аукционе признается лицо, которое предложило наиболее высокую цену за лот [2].

В рамках анализа деятельности электронных торговых площадок в рамках процедуры банкротства представлена динамика изменения количества зарегистрированных участников за период с 2018 года по первое полугодие 2021 года (рисунок 1).

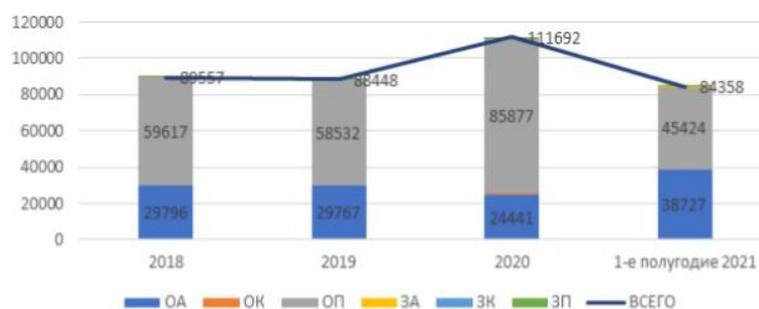


Рисунок 1 – Динамика зарегистрированных участников за период 2018-2021 гг. [1]

OA- открытый аукцион, ОК- открытый конкурс, ОП- открытое публичное предложение, ЗА- закрытый аукцион, ЗК- закрытый конкурс, ЗП- закрытое публичное предложение.

Наблюдаемое количество зарегистрированных участников за 2018 и 2019 годы почти одинаковое, далее в 2020 году наблюдался значительный рост зарегистрированных участников: на 26% выше, чем в 2019 году и на 24% выше, по сравнению с 2018 годом. В 2021 года также наблюдается значительный рост количества зарегистрированных участников на площадках по банкротству. Данная статистика говорит о том, что в последние два года растет популярность и осведомленность среди населения страны о проведении торгов в электронной форме. Увеличение зарегистрированных участников свидетельствует о росте доверия и готовности приобретать имущество посредством торгов в электронной форме.

Проведена оценка рынка участников электронных торговых площадок по банкротству. Выделены ТОП-5 площадок по количеству опубликованных на площадке лотов. Данный показатель характеризует масштаб площадки и ее долю на рынке (рисунок 2).



Рисунок 2 – ТОП 5 электронных торговых площадок по количеству опубликованных лотов за период 2018-2021 гг. [1]

Согласно представленной диаграмме 42% лотов были опубликованы на электронной площадке «Центр реализации», 31% лотов был представлен в Межрегиональной электронной торговой системе, 14%- в Российском аукционном доме, 7%- в центре дистанционных торгов и 6%- на торговой площадке «Фабрикант».

5. Перерегистрация прав на имущество. После окончания аукциона по продаже имущества заключается контракт с победителем аукциона. В этом случае победитель торгов обязан заплатить сумму, указанную в цене предложения. Цена контракта также включает аванс, который был выплачен на момент подачи заявки. Участники торгов, которые не стали победителями, получают полный возврат средств. После уплаты полной суммы, предусмотренной контрактом, победитель торгов вступает во владение имуществом и регистрирует свои права на него. При отказе выполнять финансовые обязательства, аукцион объявляется несостоявшимся, и управляющим организуется повторный аукцион. Победителю,

отказывающемуся выплачивать полную цену за имущество, аванс не возвращается [3].

В качестве преимуществ участия в торгах в рамках процедуры банкротства могут быть выделены следующие:

- цена активов устанавливается на уровне ниже рыночной;
- перечень активов, разрешенных для участия в аукционах, не ограничен;
- процедура продажи официальная и прозрачная;
- доступный входной порог для участия в торгах;
- отсутствие необходимости в оплате услуг посредника (например, риэлтора).

Одновременно с преимуществами существует ряд рисков участия в торгах, специфика которых заключается в следующем:

- реализуемое имущество чаще всего не новое;
- история имущества не всегда прозрачна, есть вероятность покупки не качественных и неликвидных активов;
- сложная процедура поиска имущества и победы в торгах;
- после приобретения имущества возможны ситуации, связанные с необходимостью ожидания снятия ограничений или арестов по имуществу, введенных судебными органами или приставами;
- стоимость имущества зависит от спроса [4].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что торги в процедуре банкротства являются эффективным и выгодным инструментом регулирования взаимоотношений между кредитором и заемщиком. Для проведения данного мероприятия необходима его грамотная организация и выбор торговой площадки.

Процедура банкротства является эффективным способом списания задолженности на законных основаниях. Задолженность погашается из конкурсной массы, сформированной, в том числе за счет реализации имущества на торгах. В случае нехватки средств, остатки долгов списывают. Но, как уже было отмечено, торги в банкротстве выгодны не только банкротам. Для граждан - это возможность приобретения ликвидного имущества по выгодным ценам для дальнейшей перепродажи или личного использования. Исходя из этого, можно сделать вывод, что торги в процедуре банкротства также выступают в качестве источника выгодных инвестиций.

На данный момент в России функционирует Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, который формирует базы данных о всех процедурах банкротства, и банкротном имуществе, реализуемом на торгах. В некотором роде он является единой базой для нахождения запрашиваемого имущества.

Литература

1. Единый федеральный реестр юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности (Федресурс): официальный сайт. – URL: <https://fedresurs.ru> (дата обращения 10.04.2023).
2. Как продают имущество на торгах при банкротстве [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.klerk.ru/blogs/rosco/501861/> (дата обращения: 10.04.2023)
3. Кузнецова С. С. Особенности электронных торгов в процедуре несостоятельности (банкротства) // Молодой ученый. – 2022. – № 33 (428). – С. 98-101. – URL: <https://moluch.ru/archive/428/94502/> (дата обращения: 10.04.2023).
4. Процедура продажи имущества на торгах при банкротстве [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=bJlxMMXpcRw> (дата обращения: 10.04.2023)
5. Рыжова Н. Б. Электронные торги - шаг к формированию единого экономического пространства // Финансы и кредит. – 2013. – №2 (530). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnyye-torgi-shag-k-formirovaniyu-edinogo-ekonomicheskogo-prostranstva> (дата обращения: 10.04.2023).
6. Самигулина А. В. Особенности купли-продажи предприятия при процедурах банкротства // Пробелы в российском законодательстве. – 2009. – №2. –

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kupli-prodazhipredpriyatiya-pri-protsedurah-bankrotstva>
(дата обращения: 10.04.2023).

УДК 004.9

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СКЛАДСКОГО УЧЕТА ПО МЕТОДОЛОГИИ ARIS В НОТАЦИИ EPC

Минх В.Р., магистрант

*Научный руководитель Карасева М.В., к.т.н., доцент кафедры цифровых технологий
управления*

Институт управления бизнес-процессами

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г. Красноярск

Аннотация. Статья знакомит с особенностями моделирования бизнес-процессов складского учета по методологии ARIS. Особое внимание уделено нотации EPC. Сделанные автором выводы показывают важность использования необходимого способа BPM для проведения качественного и детального анализа определенных процессов организаций.

Ключевые слова: моделирование бизнес-процессов, BPM, методология ARIS, нотация EPC, процесс складского учета, анализ процессов.

Моделирование бизнес-процессов (Business Process Modeling) сегодня является важным методом анализа процессов организаций, ведь одна из его основных функций заключается в нахождении способов улучшения выполнения этих процессов, что позволит повысить экономическую эффективность и прозрачность деятельности организаций в целом [1].

Правильно построенные модели помогают увеличить уровень понимания функционирования тех или иных процессов, как внутри организации, в том числе определенного отдела, так и, например, выполняемых информационными системами. BPM способствует проведению более глубокого и детального анализа бизнес-процессов, что в свою очередь позволит сформировать план действий по их улучшению и оптимизации.

Существует большое число методологий моделирования бизнес-процессов, многие из которых часто применяют в комплексе, так как не существует единой и универсальной методологии для всех предприятий, поэтому, чтобы систематизировать работу сотрудников и увеличивать эффективность компании, необходимо использовать несколько методологий.

Выделяют такие методологии, как SADT, WFD, BAAM, DFD, а также ARIS, которая представляет собой современный подход к структурированному описанию деятельности предприятий. Она предлагает целостный взгляд на процессы, обладает высокой степенью визуализации бизнес-моделей и рассматривает любую организацию, как единую систему [2].

Основными графическими нотациями описания бизнес-процессов в методологии ARIS являются нотации BPMN EPC и UML. Их характеристики представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Характеристика основных графических нотаций описания бизнес-процессов в методологии ARIS

Название	Особенности	Преимущества	Недостатки
BPMN	Данная нотация используется для описания процессов нижнего уровня и позволяет моделировать не только изолированный поток работ, но также и несколько процессов, взаимодействующих друг с другом через данные или сообщения.	Неограниченная глубина детализации, гибкость и наглядность отображения сложных процессов, автоматизация процессов моделирования и исполнения.	Достаточно сложные регламенты моделирования процессов и трудоемкость формирования схем.

Продолжение таблицы 1

Название	Особенности	Преимущества	Недостатки
ЕРС	Данная нотация также используется для описания процессов нижнего уровня, а диаграмма процесса в ней представляет собой упорядоченную комбинацию событий и функций.	Четкое определение всех событий, возникающих в ходе процесса, выдерживается строгая формальная логика процесса при формировании схемы, а также простота и доступность понимания.	Занимает много места, что затрудняет документирование и возможно возникновение информационной избыточности.
UML	Данная нотация используется в основном для визуализации, конструирования и документирования компонентов программных и непрограммных систем.	Позволяет описать ситуацию или ключевую задачу с различных точек зрения и аспектов поведения системы и минимизирует возможные ошибки при создании бизнес-процессов.	Содержит множество диаграмм и конструкций, которые не всегда важны при создании модели.

Следует отметить, что, как методологии моделирования, так и графические нотации описания бизнес-процессов имеют свои особенности, преимущества и недостатки, поэтому для качественного анализа процессов, происходящих в организации, следует использовать конкретную методологию или их комплекс в зависимости от целей моделирования.

В данной статье автором будет сделан акцент на одной из популярных сегодня нотаций описания бизнес-процессов – ЕРС, с которой приходится встречаться на практике достаточно часто. Событийная цепочка процессов (она же ЕРС) – это тип блок-схемы, используемой для бизнес-моделирования, которая может быть применена для настройки системы планирования ресурсов организации, а также для улучшений бизнес-процессов [3].

Нотация ЕРС имеет событийный характер и допускает проведение декомпозиции на более низких уровнях, а схема процесса представляет собой упорядоченную комбинацию событий и функций.

Модель принято разворачивать сверху вниз, когда более ранние элементы (функции) располагаются сверху. Это традиционный подход, облегчающий понимание построенных моделей для всех заинтересованных лиц, в том числе для тех, которые даже могут не иметь специальных знаний в области ВРМ.

При построении ЕРС-диаграммы сначала определяются начальное и конечное события, а затем происходит вставка между граничащими событиями функций и соответствующих промежуточных событий. После на схеме отображаются необходимые исполнители, документы и прочие элементы, необходимые для реализации каждого этапа. На заключительном шаге построения модели проводится анализ полноты и качества схемы, то есть все ли блоки понятны (не требуют детализацию), все ли возможные варианты событий и действие предусмотрены и тому подобное. В результате таких действий на выходе получается четкая и понятная схема, отражающая бизнес-процесс во всех его деталях.

Так, например, для лечебно-оздоровительных и медицинских организаций одним из ключевых процессов при осуществлении основной деятельности является процесс обеспечения ресурсами и их инвентаризация, а именно учет остатков на складах. Для анализа данного бизнес-процесса построим модель по методологии ARIS в нотации ЕРС, представленную на рисунке 1 и выполненную в программе «ArisExpress», которая позволяет в наглядной форме моделировать различные функции, где пунктирной линией выделена часть, связанная со складским учетом.

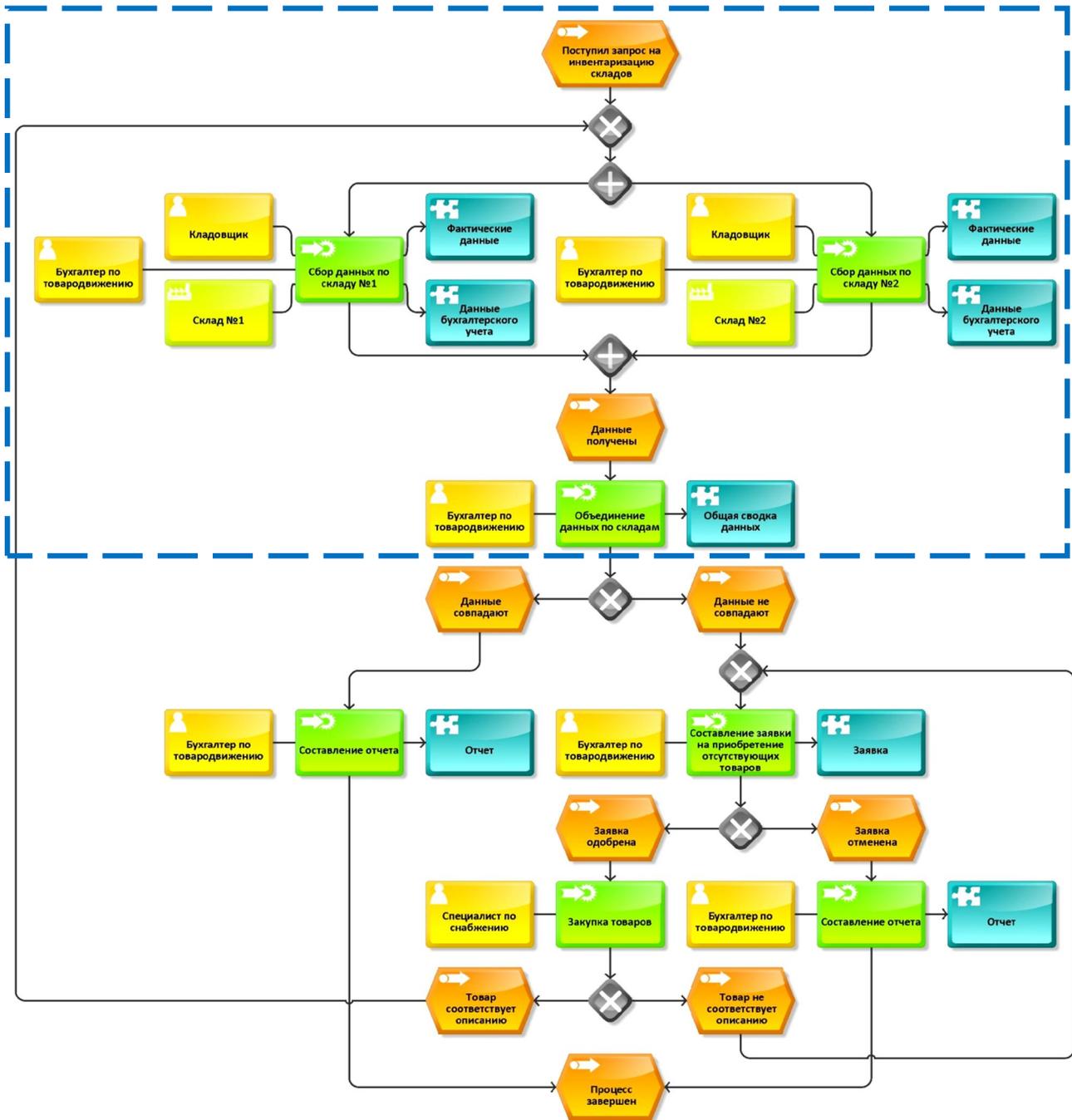


Рисунок 1 - Модель бизнес-процесса складского учета

При поступлении запроса на проведение инвентаризации склада происходит сбор фактических данных и данных бухгалтерского учета кладовщиком и бухгалтером по товародвижению на складе №1. Аналогичные действия проводятся на складе №2.

После того, как все сведения получены, бухгалтеру необходимо объединить все данные с обоих складов и суммировать показатели для формирования общей сводки об остатках на складах и составления итогового отчета.

Если наблюдается недостаточное количество каких-либо медикаментов или расходных материалов, то составляется заявка на приобретение отсутствующих товаров. Их нехватка может быть связана, например, с повышенным спросом на конкретные лечебные процедуры. Руководством санатория может быть принято решение об увеличении количества этих процедур, чтобы все желающие посетители смогли их пройти. Из-за этого запланированный объем расходов материалов может увеличиться, а, следовательно, их запасы на складах –

уменьшиться.

Такая заявка может быть отменена по некоторому ряду причин (например, отмены лечебных процедур, проблем с поставщиками и так далее), после чего составляется итоговый отчет.

При одобрении заявки специалист по снабжению производит закупку товаров, а после – проверяет их соответствие описанию. Если товары не соответствуют заявленным требованиям, то составляется новая заявка, а если соответствуют – происходит обновление данных общей сводки об остатках на складах и составляется отчет о проведенной инвентаризации.

Благодаря построенной модели рассматриваемого бизнес-процесса становится понятен весь перечень действий, выполняемых внутри него, а также появляется возможность проведения анализа в нем слабых мест, с целью их устранения.

Усовершенствовать бизнес-процесс складского учета можно с помощью применения существующей или разработки собственной специализированной информационной системы, которая позволит упростить и ускорить процесс учета остатков на складах, выполняя автоматическое объединение данных и суммирование значений, что в свою очередь позволит свести к минимуму возможность возникновения ошибок в расчетах из-за исключения человеческого фактора и снизить операционные затраты.

Таким образом, выполненное автором исследование показало, что использование методологии ARIS, а конкретно нотации EPC, для моделирования бизнес-процессов складского учета способствует проведению их качественного и детального анализа, благодаря простоте и доступности понимания модели, а также четкому определению всех событий, возникающих в ходе рассматриваемого процесса.

Литература

1. Группа компаний ОМЕГАЛЪЯНС, 2023: Моделирование бизнес-процессов: цели, методы и результаты, 2023 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.enterchain.ru/experience/mbp/modelirovanie-biznes-protsesov-tseli-metody-i-rezultaty/> [дата обращения 08.04.2023].
2. Агрегатор онлайн-курсов Checkroi.ru, 2021: Главные методологии моделирования бизнес-процессов: какие бывают и как выбрать, 2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://checkroi.ru/blog/metodologii-modelirovaniya-biznes-processov/> [дата обращения 08.04.2023].
3. Блог о бизнес-процессах и BPMN, 2023: Что такое EPC-нотация в бизнес-моделировании. Алгоритм построения диаграмм в методологии, 2023 [Электронный ресурс]. URL: <https://bpmn.pro/process/epc-notatsiya> [дата обращения 09.04.2023].

УДК 351.858

РОЛЬ «ПУШКИНСКОЙ КАРТЫ» В СИСТЕМЕ ВОСПИТАНИЯ МОЛОДЕЖИ КАК ФАКТОРА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Миронова Д.Е., студент

*Научный руководитель Е.Н. Почекутова, к.э.н., доцент,
Институт экономики, государственного управления и финансов
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г. Красноярск*

Аннотация. В статье рассматривается роль «Пушкинской карты» в системе воспитания молодежи, обосновывается ее влияние на формирование духовно-нравственной сферы личности и повышение культурного уровня подрастающего поколения. А также анализируется процесс реализации федерального проекта «Пушкинская карта» на территории Красноярского края и приводятся предложения, направленные на повышение эффективности реализации проекта.

Ключевые слова: культура, молодежь, традиционные ценности, досуг, «Пушкинская карта».

Культура является важнейшей частью нашей жизни, которая пронизывает все сферы общества, тем самым определяя свою высокую значимость в содержании и динамики социальных изменений. События, происходящие в настоящее время в Российской Федерации, показывают, что обесценивание духовных и моральных ценностей, социальное разделение

общества, а также экономическая нестабильность негативно влияют на общественное сознание различных социальных и возрастных групп населения, в том числе на подрастающее поколение. Воспитание молодежи имеет огромное значение для дальнейшего развития общества и страны в целом, так как отсутствие достаточного внимания к вопросам формирования эмоционально-ценностного восприятия мира ведет к резкому ослаблению социально-экономических, культурных и морально-духовных основ общества и государства. В связи с этим сфера культуры обрела особую ценность как инструмент формирования государственной идеологии. Под термином «государственная идеология» подразумевается совокупность взглядов, выражающих интересы различных социальных слоев общества, которые являются основой для оценки отношения людей и их общностей друг к другу и к социальной действительности в целом.

В ноябре 2022 года Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин утвердил основы государственной политики «по сохранению и укреплению традиционных российских духовно-нравственных ценностей», тем самым определив нравственные ориентиры, формирующие мировоззрение и передаваемые от поколения к поколению, а также отметили векторы воспитания и обучения. Согласно Указу, к традиционным ценностям относятся жизнь, достоинство, права и свободы человека, патриотизм, гражданственность, служение Отечеству и ответственность за его судьбу. Кроме того, к ним причислены высокие нравственные идеалы, крепкая семья, созидательный труд, приоритет духовного над материальным, историческая память и преемственность поколений, а также единство народов России [1].

На формирование развитой личности направлен и федеральный проект «Пушкинская карта», который в 2021 году Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин анонсировал во время прямой линии. Проект разработан для социальной поддержки молодежи в возрасте от 14 до 22 лет и для повышения доступности организаций культуры. «Пушкинская карта» создана чтобы решить насущную проблему – «справиться с отсутствием интереса к культурным ценностям у молодежи, с искажением образа будущего, дискредитацией понятий «хорошо» и «плохо» и утратой чувства патриотизма». В статье рассматривается роль «Пушкинской карты» в воспитании подрастающего поколения в соответствии с российскими традиционными духовно-нравственными ценностями исследуются процесс реализации федерального проекта «Пушкинская карта» на территории Красноярского края.

Цель проекта – активное привлечение детей и молодежи к изучению художественной культуры и искусств, мотивация к освоению ценностей отечественной, российской и мировой культуры, повышение культурного уровня подрастающего поколения.

«Пушкинская карта» направлена на организацию досуга подрастающего поколения. Сфера досуга является сферой свободного самоопределения личности, а также влияет на процесс нравственного воспитания старшеклассника. С одной стороны, потенциал сферы досуга предоставляет большие возможности для формирования нравственной культуры старшеклассника, с другой стороны, возможность свободного самоопределения в сочетании с отсутствием положительных нравственных ориентиров может негативно отразиться на развитии личности подростка. Поэтому содержанию мероприятий, которые можно посетить, используя «Пушкинскую карту», уделяется огромное внимание. Содержание мероприятия – это основополагающий фактор для привлечения подростков и молодых людей на Каждое мероприятие, предлагаемое к включению в проект, проходит два этапа модерации – на федеральном и региональном уровнях. В каждом субъекте создан экспертный совет, который оценивает заявки учреждений культуры на включение мероприятия в проект. В состав экспертного совета Красноярского края входят специалисты театрального и музыкального искусства, библиотечного, музейного дела, клубных учреждений, представители министерства культуры, министерства образования, учебных заведений края.

Экспертный совет осуществляет оценку мероприятий, основываясь на определенных критериях [2]:

- наличие народных произведений, а также произведений русской, отечественной и

зарубежной классики;

- формирование гармонично развитой, социально ответственной и патриотичной личности;

- наличие коллекций предметов материального мира, имеющих национальное, общероссийское и мировое историческое, художественное, научное и культурное значение.

На сегодняшний день в Красноярском крае к федеральному проекту «Пушкинская карта» подключились 174 учреждения культуры, что составляет 70 % от потенциально возможного количества учреждений культуры, присоединившихся к проекту: 67 культурно-досуговых учреждений, 31 музей и выставочный зал, 17 театров, 11 кинотеатров, 33 библиотек, 13 концертных организаций, 2 образовательных учреждения. Причиной наличия территорий, неподключенных к проекту «Пушкинская карта», является недостаточное количество платных мероприятий, которые организуют и проводят учреждения культуры, так как, в основном, услуги, оказываемые сельскими учреждениями культуры, являются бесплатными.

Но недостаточно только подключить учреждение культуры к проекту «Пушкинская карта». Основная цель проекта – это привлечение молодежи в учреждения, воспитание «своего» зрителя. Одним из показателей достижения основной цели проекта является показатель «количество оформленных карт». По данным АО «Почта Банк» в Красноярском крае оформлено 154,8 тысяч карт, что составляет 58 % от потенциально возможного количества (в Красноярском крае 268 000 тыс. человек в возрасте от 14 до 22) [3].

В качестве причин того, что молодые люди не оформляют Пушкинскую карты чаще всего выступают нежелание регистрироваться на справочно-информационном интернет-портале «Госуслуги», технические проблемы использования сети «Интернет» в северных территориях Красноярского края, либо незаинтересованность молодежи в получении услуг учреждений культуры и участии в культурных событиях края.

Показателем эффективности реализации программы «Пушкинская карта» также является объем продаж. На федеральном уровне был разработан план, в соответствии с которым объем продаж по «Пушкинской карте» в Красноярском крае по итогам 2022 года должен был составить 157,3 млн рублей, по факту показатель выполнен на 67 % – это 105,6 млн рублей [3].

Увеличению объема продаж по «Пушкинской карте» в Красноярском крае будет способствовать внедрение новых сервисов покупок, например, таких как: «Коллективная покупка», «Билет сопровождающего», «Система информирования учителя».

Автоматизация сервиса «Коллективная покупка» позволит учителю выбирать мероприятие для коллективного посещения с учениками, формировать ссылку для покупки билета и направлять ученикам, а затем ученики со своих учетных записей покупают билеты. Сервис «Билет сопровождающего» позволит учреждениям культуры в автоматическом режиме получать информацию о коллективных покупках с необходимостью сопровождения группы учителем. Сервис «Информирование учителя» позволит рассылать информацию учителям об актуальных событиях, доступных по «Пушкинской карте», отслеживать количество созданных учителем покупок и выкуп билетов. Внедрение сервисов позволит значительно увеличить количество купленных билетов по «Пушкинской карте».

Федеральный проект «Пушкинская карта» является межведомственным. Его исполнителями в Красноярском крае являются министерство культуры края, министерство образования края, министерство социальной политики края, министерство спорта края, министерство здравоохранения края, агентство молодежной политики и реализации программ общественного развития края, агентство печати и массовых коммуникаций края, а также главы муниципальных образований края. Для эффективной реализации федерального проекта «Пушкинская карта» необходима согласованная межведомственная работа. Также необходим контроль глав муниципальных образований за реализацией программы муниципальными учреждениями культуры и образования, а также особое внимание к качеству проводимых мероприятий и их содержанию.

В заключении хочу отметить, что воспитание подрастающего поколения как процесс формирования нравственной, высокоразвитой личности составляет одну из главных задач современного общества. «Пушкинская карта» – это инструмент приобщения подростков и молодых людей к культуре, проект, способствующий становлению духовно-нравственной сферы личности, а также учитывающий главный приоритет культурной политики – увеличение доступности богатейшей культуры нашей страны для населения путем приобщения наибольшего количества граждан.

Литература

1. Об утверждении Основ государственной культурной политики [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 24 декабря 2014 г. № 808 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – URL: <http://www.consultant.ru>.
2. О социальной поддержке молодежи в возрасте от 14 до 22 лет для повышения доступности организаций культуры [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 8 сентября 2021 г. № 1521 // Официальный сайт Правительства Российской Федерации – URL: <http://government.ru>.
3. Статистические данные автоматизированной информационной системы «БАРС.Мониторинг-Культура» [Электронный ресурс] – URL: stat.educentre.ru.

УДК 338.984

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Моисеева А.М., студент;

Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В работе рассмотрена проблема терминологическая неупорядоченности и неоднозначности трактовки категорий «оборотные активы», «оборотные средства», «оборотный капитал». Выделены общие процедуры, применимые для управления различными группами оборотных средств. Определены особенности управления оборотными средствами в сельскохозяйственных организациях.

Ключевые слова: оборотные активы, оборотные средства, оборотный капитал, незавершенное производство, материальные запасы.

Сельскохозяйственные организации, производящие продукцию с низкой степенью переработки, формируют рынок, близкий по своим характеристикам рынку совершенной конкуренции. Это означает, что основным методом конкурентной борьбы является ценовая конкуренция, когда производители могут создать для своей продукции благоприятные условия на рынке путем снижения цены за счет более низких издержек производства.

В связи с этим затраты в сельскохозяйственной организации должны рассматриваться гораздо шире нежели просто составляющая расчетов рентабельности и финансовых результатов деятельности. В современных условиях управление затратами, а значит и управления оборотными средствами – инструмент принятия эффективных управленческих решений в сфере поддержания конкурентоспособности и стратегического развития организации.

Целью работы является исследование проблем управления оборотными средствами в сельскохозяйственных организациях, а также определение основных направлений повышения эффективности их использования.

Одной из главных проблем теоретического аспекта исследования является терминологическая неупорядоченность и неоднозначность трактовки используемых категорий. В современной экономической литературе авторы оперирует такими понятиями как «оборотный капитал», «оборотные активы», «оборотные средства». Отсутствие единообразия в терминологии создает проблемы в проведении аналитических процедур и принятии управленческих решений для обеспечения эффективного финансового управления организацией.

Более неоднозначной является ситуация с категорией «оборотный капитал», так как само

понятие «капитал» до настоящего времени также является дискуссионным. В современной научной литературе преобладающими являются две концепции капитала: физическая и финансовая. Физическая концепция капитала реализуется в рамках экономического подхода, ставящего во главу угла производственные мощности и операционные возможности организации, определяемые совокупностью основных и оборотных средств. В данной концепции капитал определяется через активы и деньги, которые необходимы для финансирования операционной деятельности предприятия и получения дохода. Капитал обеспечивает финансирование текущих и капитальных затрат, создавая условия для производства товаров и услуг.

Финансовая концепция рассматривает капитал как «финансовые ресурсы, инвестированные собственниками в активы организации или инвестированную покупательную способность» [1, с. 71]. В данной концепции первостепенной является инвестиционная деятельность, а ключевой категорией выступает инвестиционный капитал, как сумма средств, предназначенных для вложения в активы с целью обеспечения прироста фактической покупательской способности инвестиционного капитала.

Наряду с физической и финансовой концепциями капитала, на практике сформировался еще один подход, объединяющий в себе два предыдущих – учетно-аналитический. В этом случае капитал рассматривается как совокупность ресурсов предприятия и одновременно характеризуется с двух сторон: 1) направлений вложения, 2) источников финансирования.

Исходя из рассмотренных концепций капитала, поддерживаем точку зрения, согласно которой оборотный капитал – это «наиболее подвижная часть собственного и заемного капитала, инвестированная в краткосрочные (оборотные) активы организации для обеспечения операционного процесса, совершающая непрерывный кругооборот и возобновляющаяся в течение одного операционного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода (как правило не более одного года)» [2, с. 779].

Интерпретация категории «оборотные активы» близка к ресурсной концепции капитала и осуществляется с привязкой ко второму разделу актива баланса. Поддерживаем точку зрения авторов, которые под оборотными активами понимают «совокупность имущественных ценностей, сформированных за счет инвестированного в них капитала, которые будут обращены в денежные средства, или проданы, или потреблены в течение одного года или обычного операционного цикла» [2, с. 776]. Согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» оборотные активы организации включают в себя:

- производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, топливо, тара и тарные материалы, запасные части для ремонта, другие материалы. В сельском хозяйстве – это семена, посадочный материал, удобрения, ядохимикаты, корма и др.);

- незавершенное производство – те предметы труда, которые находятся в процессе производства на разных стадиях обработки непосредственно на рабочих местах в поле, цехах, участках, или же в процессе транспортирования от одного рабочего места к другому. В сельском хозяйстве – затраты под урожай будущих лет (подготовка почвы под яровые культуры, посев озимых культур, затраты на незаконченную инкубацию яиц, зарыбление прудов, стоимость переходного запаса меда в ульях и др.);

- расходы будущих периодов – денежные затраты, которые были осуществлены в данном периоде, но на себестоимость продукции будут отнесены частями в следующих периодах. Это затраты на строительство и содержание летних лагерей, загонов, навесов и других сооружений некапитального характера для животных, пусконаладочные работы (животноводческие комплексы, тепличные комбинаты), проектирование и освоение новых видов продукции, рационализацию и изобретательство, проектирование усовершенствований производства и др.;

- готовую продукцию на складах организации;

- отгруженную, но не оплаченную продукцию;

- дебиторскую задолженность;

- краткосрочные финансовые вложения;

- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

- денежные средства.

Третьей проблемной категорией являются «оборотные средства». Анализ публикаций позволяет заключить, что оборотные средства являются частью оборотных активов предприятия. Определяемые как совокупность денежных средств, авансированных на создание оборотных производственных фондов и фондов обращения, оборотные средства включают в себя расходы будущих периодов, незавершенное производство, производственные запасы (в совокупности формирующие категорию «оборотные фонды»), а также готовую продукцию на складах, продукцию отгруженную, но не оплаченную, дебиторскую задолженность и денежные средства (в совокупности формирующие категорию «фонды обращения»). При этом в состав оборотных средств не включаются краткосрочные финансовые вложения и налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

Таким образом, категории «оборотный капитал», «оборотные активы», «оборотные средства» являются взаимосвязанными, но не тождественными.

Управление оборотными средствами представляет собой наиболее обширную часть операций финансового управления организацией, что связано с большим многообразием их материально-вещественного и финансового состава, требующим индивидуального подхода и отдельных управленческих решений. Вместе с тем можно выделить общие процедуры, которые применимы для всех групп оборотных средств:

- ретроспективный анализ оборотных средств (динамика общего объема, динамика состава и структуры, расчет показателей оборачиваемости и рентабельности, анализ источников финансирования);

- определение принципиальных подходов к формированию оборотных средств, исходя из потребностей операционной деятельности и уровня создаваемых резервов оборотных средств;

- оптимизация объема оборотных средств, исходя из объема операционной деятельности и толерантности к риску;

- оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотных средств;

- контроль за движением оборотных средств и обеспечением безопасного уровня абсолютной ликвидности;

- обеспечение повышения рентабельности и минимизации потерь оборотных средств в процессе их использования;

- формирование оптимальной структуры источников финансирования оборотных средств.

В контексте рассматриваемой проблемы необходимо указать на значимость специфики управления оборотными средствами в сельском хозяйстве, которая проистекает из особенностей отрасли. Целесообразно выделить:

1. Длительность производственного процесса, особенно в растениеводстве. Параллельно с производственным процессом текущего года, осуществляются затраты под урожай будущих лет, в связи с чем для точного отражения затрат и оценки результатов деятельности необходимым является их разграничение по периодам: затраты прошлых лет под урожай текущего года; затраты отчетного года под урожай текущего года; затраты отчетного года под урожай будущих лет. В животноводстве разграничение затрат по периодам актуально для отраслей - птицеводство, рыбоводство, пчеловодство.

В результате с позиции управления возникает необходимость не только правильно учитывать и контролировать незавершенное производство, осуществлять нормирование формирующих его затрат, но и стремиться к сокращению производственного цикла и увеличению скорости оборачиваемости оборотных средств за счет использования прогрессивных интенсивных технологий и техники. Хотя сложно влиять на биологические циклы развития растений и животных, современные цифровые технологии для агробизнеса позволяют значительно повысить эффективность использования оборотных средств и сократить их потери, в том числе на стадии незавершенного производства.

2. Преобладающей формой оборотных средств в сельском хозяйстве является натуральная форма материальных запасов, так как большая часть оборотных средств обходит денежную форму и сразу формируется в натуральную. То же касается оборотных средств с внутренним циклом (семена, молодняк животных), они также минуют денежную форму. С позиции управления основная задача состоит в оптимизации размеров материальных запасов с учетом необходимости создания резервов и сезонных запасов, которые обеспечивают бесперебойный процесс производства в сельском хозяйстве. Особую значимость в данном аспекте приобретает нормирование материальных запасов, организация эффективного складского хозяйства и материально-технического обеспечения.

3. Особенности управления оборотными средствами в части готовой продукции связаны с тем, что большинство видов продукции, производимых сельскохозяйственными организациями, требуют особых условий хранения (холодильники или камеры предварительного охлаждения; специальная тара; сухие и хорошо вентилируемые складские помещения; ямы; бункеры; башни и пр.), отвечающих действующим стандартам. Кроме того, многие виды сельскохозяйственной продукции являются скоропортящимися и требуют быстрого потребления, реализации и/или переработки. В этой связи эффективность управления запасами готовой продукции будет определяться наличием и качеством складских мощностей, а также маркетинговой политикой организации.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать ряд выводов.

1. Наличие, состав и структура, характер движения оборотных средств оказывают непосредственное влияние на формирование результатов деятельности организаций, в том числе сельскохозяйственных.

2. Под оборотными средствами принято понимать часть оборотных активов предприятия, формирующих элементы оборотных производственных фондов и фондов обращения и выступающих в трех функциональных формах – денежной, товарной и производственной.

3. Преобладающая часть оборотных средств в сельском хозяйстве находится в натуральной форме и представлена материальными производственными запасами, незавершенным производством и запасами готовой продукции.

4. Кругооборот средств в сельском хозяйстве имеет большую длительность по сравнению с другими отраслями; в цикле кругооборота больший удельный вес приходится на производственный цикл; имеются особенности в ходе нарастания вложения средств в производственном цикле.

5. С позиции управления оборотными средствами возникает необходимость не только правильно учитывать и контролировать незавершенное производство, осуществлять нормирование формирующих его затрат, но и стремиться к сокращению производственного цикла и увеличению скорости оборачиваемости оборотных средств за счет использования прогрессивных интенсивных технологий и техники. Основная задача в сфере управления материальными запасами состоит в оптимизации их размеров с учетом необходимости создания резервов и сезонных запасов через нормирование, организацию эффективного складского хозяйства и материально-технического обеспечения. Эффективность управления запасами готовой продукции в силу необходимости особых условий хранения и скоропортящегося характера будет определяться наличием и качеством складских мощностей, а также маркетинговой политикой организации.

6. Драйвером повышения эффективности управления оборотными средствами сельского хозяйства в современных условиях является цифровизация. Цифровые технологии могут оказать влияние на изменение производственного цикла, повысить прогнозируемость потребности в материальных запасах различного рода, снизить потери при их использовании, повысить выход готовой продукции и уровень ее товарности.

Литература

1. Кривда, С.В. Современные концепции капитала / С.В. Кривда // Управленческий учет. - № 12, 2016. – С. 69 – 78
2. Савицкая, Г.В., Экономическая сущность оборотного капитала как объекта бухгалтерского

учета и анализа / Г.В. Савицкая, Е.А. Гудкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – Т. 17, № 4. – С. 768 – 782. <https://doi.org/10.24891/ea.17.4.768>

УДК 338.46

СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Моисеенко В.А., аспирант

*Симченко Н.А., д.э.н., профессор, зав. кафедрой управления персоналом
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматривается тенденция активной интеграции медицинских знаний с информационными технологиями, влекущая улучшение качества медицинского обслуживания. Описываемый подход к оценке социально-экономического эффекта внедрения цифровых платформ в сфере медицинских услуг берет за основу повышение эффективности и экономию времени лечения.

Ключевые слова: сфера медицинских услуг, цифровое здравоохранение, оценка социально – экономической эффективности, внедрение инновационных технологий в медицине.

На сегодняшний день активный экономический и социальный рост характеризуется существенным влиянием цифровизации, основанной на цифровом представлении экономических, социальных эффектов и информации.

Отсутствие унифицированного подхода к оценке социально-экономического эффекта внедрения цифровых платформ в сфере медицинских услуг влечет за собой разработку различных методик для исследования предметных областей. Такие методы, зачастую, носят эвристический характер и основываются на учете затрат и социально-экономических последствий внедрения цифровых платформ в медицине. При успешном определении эффекта в количественном измерении возможен переход к оценке социально-экономической эффективности.

Для определения социально-экономической эффективности внедрения цифровых платформ учитываются следующие факторы:

- выгода от сокращения количества действий медицинским персоналом, выраженная во временных затратах.

- сокращение затрат на услуги трансфера (обеспечение санавиации, топливо и содержание автотранспорта)

- уменьшение нагрузки на организации системы здравоохранения

- выгоды администрации при работе с персоналом и пациентами

Необходимо отметить, что к перечисленным социально-экономическим эффектам можно отнести ускорение обмена информацией между ведомствами и организациями, в следствие чего, наблюдается повышение точности установления диагноза и эффективности лечения.

В обзорной работе Girosi F., et al представлена классификация социально-экономических выгод от внедрения инновационных технологий в сферу медицинских услуг при амбулаторном и стационарном лечении [1].

- 1) Амбулаторное лечение.

Эффект от внедрения электронных медицинских карт и документооборота

Экономия трудовых резервов и времени на выполнение медицинских манипуляций.

Оптимизация лабораторных исследований за счет систематизации медицинских данных

Оптимизация затрат на лекарственные препараты

- 2) Стационарное лечение.

Оптимизация трудозатрат медицинского персонала благодаря применению электронного документооборота и внедрения цифровых аналитических платформ

Оптимизация лабораторных исследований за счет систематизации медицинских данных

Оптимизация затрат на лекарственные препараты

Эффект от сокращения сроков госпитализации пациентов.

Для расчета показателей эффективности используют основные критериям оценки, схожие с критериями любых инвестиционных проектов, а именно:
1. чистый дисконтированный доход, по сумме текущих эффектов за весь расчетный период [2].

$$\mathcal{E} = NPV = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t - затраты, осуществляемые на t -ом шаге расчета;

T - горизонт расчета (продолжительность расчетного периода), равен номеру шага расчета, на котором производится закрытие проекта,

$\mathcal{E} = (R_t - Z_t)$ – эффект, достигаемый на t -ом шаге.

2. индекс доходности,

$$PI = \frac{1}{K} \cdot \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \cdot \frac{1}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

Если $PI > 1$, проект эффективен, если $PI < 1$ проект неэффективен [3].

3. Срок окупаемости – минимальный временной интервал, отсчитываемый от начала осуществления проекта, за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Рассмотрим экономическую эффективность внедрения цифровых платформ, влекущих сокращение сроков лечения в стационаре, за счет точного и системного анализа состояния здоровья пациентов в разрезе нескольких лет.

Будем считать, что пролечено $Ч_л = 10000$ человек, из них $P_k = 8000$ человек, работающих. Максимальный лимит пособия по временной нетрудоспособности за счет средств социального страхования $B_k = 2736,99,5$ руб., стоимость в стационаре 1 койко-дня $L_л = 1900$ руб. Благодаря внедрению новой медицинской технологии средний срок лечения может быть сокращен с 14 до 10 дней. Затраты на внедрение новой технологии составили $K = 10\,000\,000$ руб. Сроки окупаемости затрат по оборудованию составляют 3 года. Рассчитаем экономию от сокращения сроков лечения:

$$\mathcal{E}_1 = (2736,99 \cdot 4 \cdot 8000) + (1900 \cdot 4 \cdot 10000) = 87\,583\,680 + 76\,000\,000 = 163\,583\,680 \text{ руб.}$$

По формуле годового экономического эффекта рассчитаем эффект:

$$\mathcal{E}_{\text{гоу}} = \mathcal{E} - E \cdot K = 163\,583\,680 - (0,33 \cdot 10\,000\,000) = 160\,283\,680 \text{ руб.}$$

Таким образом, за счет сокращения сроков лечения и снижения заболеваемости на 4 дня в стационаре был получен годовой экономический эффект в размере 160 283 680 руб.

Важное значение в экономике здравоохранения имеют методики, позволяющие учесть экономический эффект от внедрения новых технологий лечения болезней по сравнению с традиционными.

Заключение. Использование информационных технологий в системе здравоохранения указало на высокую социально-экономическую эффективность и ее практическую реализацию в системе управления процессов в здравоохранении, направленных на повышение доступности, качества медицинской помощи, но и возможность получения четкой картины наличия отклонений уровня развития здравоохранения по отношению к общегосударственным задачам.

Таким образом, основное преимущество рассмотренной методики состоит в том, что она наиболее полно и обоснованно оценивает цифровизацию системы здравоохранения, с присущей ей особенностями и проблемами функционирования на современном этапе.

Литература

1. Girosi F., Meili R. C., Scoville R. Extrapolating evidence of health information technology savings and costs. – Rand Corporation, 2005.
2. Зайцева К. Н. Расчет и анализ экономической эффективности вариантов проекта: методические указания для студентов, обучающихся по программе высшего профессионального образования по направлению 270800.62 Строительство, профиль " Экспертиза и управление недвижимостью". – 2012.
3. Титова А. С. Использование показателей NPV и IRR для оценки эффективности инвестиционных проектов //ФИНАНСЫ, ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. – 2017. – С.405-406.

УДК 330.354

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Муединова Э.А., студент

Научный руководитель Ваниева Э.А., к.э.н., доцент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Ф. Якубова»

Аннотация. Двигателем экономического роста, который приносит пользу обществу, компаниям и экономике в целом, являются инновации. В финансовых терминах инновации описывают производство и внедрение идей и технологий, которые улучшают или повышают производительность товаров и услуг.

Ключевые слова: экономика, инновации, экономический рост, прогресс, технологии, производство, предприятие.

Целью инноваций в экономическом росте является сохранение стабильности спроса. Инновации в экономическом росте влияют на финансовые условия в экономике и, следовательно, на совокупный спрос на товары и услуги, контролируя процентные ставки.

Однако готовность инноваций в экономическом росте выполнить свою миссию всегда влияет на потенциал долгосрочного экономического роста. Поскольку инновации оказывают значительное влияние на макроэкономическую среду, экономический рост отслеживает свой прогресс и исследует экономические, социальные условия и условия, способствующие инновациям [1].

Связь инноваций с глобальным развитием является одной из ключевых двигателей экономического роста, что говорит об актуальности данной статьи.

Региональные инновационные научно-исследовательские проекты на государственном уровне в направлении бизнеса, тесно связанные с развитием инновационной новой экономики. Понятие инновационной продукции (инновационного продукта) в экономической науке является дискуссионным, поскольку результат инновационной деятельности связывают не только с вещественной формой, но и с идеальными продуктами творческой деятельности.

Эффективное функционирование рынка инноваций, как и любого другого рынка, требует присутствия хозяйствующих субъектов – продавца и покупателя. Поставщики инноваций – это исследовательские институты, университеты, научно-исследовательские бюро, экспериментальные заводы, лаборатории, которые официально оформляют свои продукты как инновационные разработки, предложения, научные идеи и проводят другие исследования, чтобы завоевать доверие потребителей. Известно, что в рыночной экономике только 6-8% исследований преобразуются в новый продукт или процесс. Такой маленький процент вызван высокой конкуренцией. В основном ученые и разработчики не знают рынка и не всегда представляют, как их научные результаты могут быть преобразованы в инновационный продукт.

Платформой для создания экономики инноваций является:

- Новые рынки, которые предлагают индивидуальные решения, разработки, интеллектуальные идеи и инновационные продукты. Такие рынки призваны изменить старую структуру

экономики и предложить потребителям более современное решение.

- Создание отдельной платформы для разработки на индивидуальной основе.
- Технопарки при университетах, бизнес-инкубаторы, корпоративные учебные центры, кластеры малого бизнеса и специальные торговые площадки для внедрения и тестирования инноваций.

Важно отметить, что инновационная деятельность изначально связана с бизнесом [2].

Первый шаг чаще всего начинается с инвестиций. Результат этой деятельности, конечно, связан с прибылью от его изобретения или использования. Вот почему в современной экономике необходимо создать условия для исследований и разработок и практического внедрения их результатов в производство.

Инновационные технологии требуют значительных инвестиций, без которых инновации невозможны [2]. Следовательно, финансовая стратегия развития бизнеса, особенно в условиях кризисной экономики, имеет особое значение для управления его развитием.

Инновационная деятельность определяет стратегическое планирование, разработку плана развития организации на будущее, направленное на снижение рисков внешнего воздействия и обеспечение ее экономической безопасности [6].

Исследуя нишу инноваций различных компаний в мире, мы выделяем следующие движущие показатели, неотъемлемые для движения и развития инноваций:

1. Человеческие ресурсы – наличие образованного и высококвалифицированного персонала, заинтересованного как в личном, так и в профессиональном развитии. Прежде всего, это выпускники докторантуры в престижных университетах, которые посвящают свою жизнь науке.

2. Инновационная бизнес-среда. Работодатели заинтересованы в развитии и выходе на новые рынки и готовы привлекать инвестиции для этого.

3. Вспомогательные исследовательские системы, которые влияют на скорость и качество будущих исследований.

На пути развития инновационной экономики лежит целенаправленный процесс поиска, подготовки и внедрения научно-технических инноваций, которые позволяют повысить эффективность общественного производства, улучшить жизнь общества и личности, включая высокую степень защиты личности. Таким образом, и общество, и государство должны понимать, что основой успешного экономического и социального развития являются постоянные инновации. Основой этого обновления является акцент на создании инноваций во всех сферах бизнеса.

Суть оперативных действий в условиях кризиса и рецессии чаще всего заключается в сокращении текущих расходов, повышении эффективности использования внутренних резервов предприятия и получении необходимых ресурсов. Выбор стратегии развития компании в первую очередь зависит от ее финансового положения и долгосрочных целей ее деятельности и, конечно же, от многих других факторов [4].

Можно с уверенностью сказать, что для любой компании важно повысить свою конкурентоспособность на рынке, улучшить свой имидж, расширить свои возможности и увеличить денежные потоки.

В настоящее время сложно представить развитие без помощи науки, поскольку она позволяет увеличить потенциал компании, ускорить ее развитие и многое другое.

Известный американский изобретатель Илон Маск хорошо иллюстрирует возможности инновационных технологий в бизнесе. Сейчас его проекты показывают отличные результаты в широком спектре областей. Илон известен как основатель и руководитель компаний в области высоких технологий.

Новые технологии – важный логический шаг в развитии электроники и других высокотехнологичных отраслей, а также других сфер экономики: они развивают наши представления и знания об окружающем нас мире, и это основная цель новых технологий. способствует поиску новых возможностей для удовлетворения реальных потребностей общества [3].

Инновация – это сложный экономический и организационно-технологический процесс,

основанный на использовании двух видов потенциала – научного (новейшие технологии) и интеллектуального, связанный со способностью внедрять инновации на всех этапах производственной деятельности организаций. Поощрение инвестиций является одним из важных элементов этого процесса. Это проявляется в рациональном использовании средств. Следовательно, привлечение инвестиций из разных областей и из разных источников значительно снижает риски и ведет к эффективному развитию бизнеса с помощью инноваций.

Из опыта многих стран можно сделать вывод, что переход к инновационной экономической модели возможен только при реальном восприятии инноваций [4]. Кроме того, важно отметить, что необходимо регулировать вмешательство государства в эту область в качестве инвестора и регулирующего органа.

В России сфера информационных технологий в настоящее время развита гораздо меньше, чем во многих развитых странах мира. Это препятствует дальнейшему развитию российской экономики. Важность инновационной деятельности для экономики страны не менее важна, чем условия, создаваемые государством для инновационного развития.

Но это сложный, длительный и многогранный процесс, затрагивающий интересы большого числа регионов, предприятий и организаций, в которых работает большое количество специалистов. Только протекционистская политика государства, жесткое государственное регулирование в сочетании с механизмом цивилизованного рынка помогут реализовать столь сложные социально-экономические программы. Инновации важны для развития общества, поскольку они решают своего рода социальные проблемы и повышают способность общества действовать.

Новые технологии, продукты и услуги одновременно удовлетворяют социальные потребности и ведут к расширению возможностей и лучшему использованию активов и ресурсов.

Для того, чтобы иметь возможность решать такого рода социальные проблемы, задействованы частный, государственный и некоммерческий секторы.

Технический прогресс и повышение производительности труда означают серьезные изменения и в карьере сегодня. Мировая экономика может более чем удвоиться к 2050 году благодаря непрерывному совершенствованию продукции, основанному на технологиях [5].

Согласно новому отчету Всемирного экономического форума, к 2023 году может быть создано около 133 миллионов новых рабочих мест, в то время как 75 миллионов рабочих мест будут вытеснены искусственным интеллектом, автоматизацией и робототехникой.

Теперь, когда мы рассмотрели роль инноваций с точки зрения общества, мы можем более внимательно взглянуть на важность инноваций для организаций и бизнеса.

Инновации повышают шансы реагировать на изменения и открывать новые возможности. Это также может способствовать развитию конкурентных преимуществ, поскольку позволяет создавать более качественные продукты и услуги для клиентов.

Увеличение конкурентных преимуществ и непрерывные инновации часто оказывают прямое влияние на производительность и прибыльность. Экономический рост обусловлен инновациями и технологическими усовершенствованиями, которые снижают издержки производства и позволяют увеличить выпуск продукции. Если мы посмотрим на это с точки зрения организации, различные решения по автоматизации сокращают ручную, повторяющуюся работу и высвобождают время для более важных задач, создающих ценность [3].

Повышение производительности и действенности делает работу более значимой, поскольку меньше времени нужно тратить на задачи с низкой отдачей. Чем больше времени можно потратить на задачи, которые оказывают непосредственное влияние на бизнес, такие как совершенствование процессов, решение проблем или общение с клиентами, тем больше вероятность того, что получится сократить расходы, увеличить оборот и предоставить своим клиентам решения, которые действительно принесут им пользу [6].

Инновационная экономика – это экономика будущего. Разработка и реализация инновационной политики и формирование инновационной экономики должны быть важнейшей

неотъемлемой составной частью долгосрочного социально-экономического развития страны.

Для успешного развития инновационной экономики важно государственное регулирование инновационных процессов. Есть необходимость координации деятельности участников данного процесса, используя все возможные рычаги, такие как увеличение доли частных инвестиций, понижение кредитных ставок, поддержка инновационного предпринимательства в промышленности и др.

Заимствование зарубежного опыта инновационного предпринимательства является важным фактором экономического роста предприятий и национальной экономики в целом.

Литература

1. Айдарханов М. Основы экономической теории. Учебник. М.: Фолиант. 2020. 432 с.
2. Горелов Н. А., Кораблева О. Н. Развитие информационного общества: цифровая экономика. Учебное пособие для вузов. М.: Юрайт. 2021. 242 с.
3. Поликарпова Т. И. Экономическая теория. Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. М.: Юрайт. 2019. 254 с.
4. Славнецкова, Л. В. Основы инновационного менеджмента : Учебное пособие / Л. В. Славнецкова. – Саратов : амирит, 2020. – 161 с.
5. Спиридонова, Е. А. Управление инновациями : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. А. Спиридонова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 298 с.
6. Цыганкова, В. Н. Практикум по управлению инновациями / В. Н. Цыганкова. – Волгоград : Волгоградский государственный технический университет, 2020. – 60 с.

УДК 338.24

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ

Муковнина Е.Ю., ассистент

*Высшая школа бизнеса и предпринимательства Образовательного научного кластера
«Институт управления и территориального развития» БФУ им И. Канта, г. Калининград*

Аннотация. В статье рассмотрены и систематизированы синергетические эффекты, возникающие в результате долгосрочного функционирования индустриальных парков за рубежом и в РФ. Предложены пути развития государственных индустриальных парков на основе применения наиболее значимых синергетических эффектов в российской практике.

Ключевые слова: индустриальный парк, промышленный симбиоз, синергетический эффект, синергия.

Актуальность темы исследования определяется тем, что индустриальные парки выступают точками промышленного развития регионов, однако до сих пор дискуссионными являются вопросы оценки их эффективности и результативности для региональной экономики. Цель проведенного исследования состоит в определении направлений развития государственных индустриальных парков на основе применения синергетических эффектов, которые наиболее ярко проявляются в зарубежной практике функционирования подобных парков.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что индустриальный парк представляет собой особую форму территориальной инфраструктуры – ограниченный земельный участок, разделенный на зоны с подключенными коммуникациями, пригодных для размещения промышленного производства. Указание на план территории и обязательное наличие разветвленной логистической, коммунальной и социальной инфраструктуры содержится и в определении индустриального парка, данное Е.В.Сапир [1]. Однако до сих пор в научной литературе не дано определение индустриальных парков, учитывающее все эффекты, получаемые его резидентами, управляющей компанией и органами власти. Зарубежные страны имеют большой опыт распространения и изучения индустриальных парков, в связи с чем перечень критериев их эффективности существенно более широкий, что и определяет необходимость детального их изучения.

В зарубежных странах целью создания индустриальных парков зачастую является получение синергетического эффекта, то есть получение большей отдачи и выгод от нахождения резидента внутри индустриального парка, чем вне его. Анализ научной литературы показал, что источниками эффекта синергии могут являться как финансы, так и операционная деятельность, продажи, управление, информационное поле. В зависимости от источников эффекта синергии для предприятий-резидентов индустриальных парков можно выделить следующие их типы:

1. Финансовый эффект предполагает получение доходов от совместного пользования ресурсами, превышающих сумму доходов от пользования теми же ресурсами, но вне индустриального парка. Финансовый эффект может проявляться также за счет повышения кредитоспособности резидентов парка, поскольку внутри парка возможно объединение крупных, средних и малых организаций с целью производства продукции одной отрасли и минимизации издержек. Такое объединение может приводить к перераспределению активов и капитала внутри парка между предприятиями одной отрасли промышленности. Интеграция резидентов приводит к росту их кредитоспособности, поскольку при интеграции совокупная прибыль и денежные потоки становятся более прогнозируемыми и стабильными, кредитный риск снижается. Финансовый эффект проявляется также за счет налоговой экономии, получения льгот особых экономических зон и территорий опережающего социально-экономического развития.

Финансовая синергия способствует росту инновационной активности предприятий-резидентов индустриального парка за счет повышения доступности финансовых ресурсов для внедрения объектных и процессных инноваций.

2. Операционный эффект можно получить за счет экономии на операционных и транзакционных издержках. Операционная экономия возможна за счет совместных инвестиций в технологии, в модернизацию производственных мощностей, проведение научно-исследовательских работ. Снижение транзакционных издержек достигается путем регулярного взаимодействия резидентов парка, что повышает уровень безопасности договоров и сделок между участниками.

3. Управляющая компания индустриального парка, как правило, предлагает логистические услуги, то есть берет на себя полностью обеспечение каналов сбыта. Резиденты индустриального парка в целях экономии на логистике могут объединять усилия по развитию каналов сбыта, выходу на новые рынки. Причем это может быть объединение не только крупных предприятий, но также и интеграция крупного и малого бизнеса.

4. На территории индустриального парка особо проявляется эффект совместного использования инфраструктуры. На этом и строятся конкурентные преимущества парка. Инфраструктура может быть производственная (дороги, каналы, порты, склады, системы связи и т. п.), информационная (информационные сети и др.), финансовая (банки, инвестиционные и венчурные фонды), социальная (школы, больницы, театры, стадионы и т. п.). Здесь также проявляется и сетевой эффект, когда ценность продукта, оказавшись составной частью сети, существенно увеличивается по мере добавления к сети все большего количества производителей.

5. Эффект управления связан с получением в результате интеграции предприятий-резидентов более знающего и квалифицированного менеджмента в отдельных управленческих аспектах. Это позволяет максимально эффективно распоряжаться теми ресурсами, которые есть у организаций. Проблемы управления, которые возникали у одного резидента и были успешно решены за счет управленческой синергии, не должны возникнуть у другого резидента.

6. Информационный эффект связан с возможностью быстрого обмена информацией и знаниями между резидентами индустриального парка. Обмен знаниями может происходить через поставщиков, потребителей, консультационные фирмы, бывших работников и т. д.

7. Взаимодействие резидентов парка приводит к промышленному симбиозу. Промышленный симбиоз (InSys) рассматривается как «взаимовыгодное сотрудничество между двумя или более отраслями или организациями для обмена ресурсами» [2]. В основе плодотворного

промышленного симбиоза лежит географическая близость и наличие совместного доступа к ресурсам.

Промышленный симбиоз уже имеет место в той или иной степени во всех странах Северной Европы. Однако подходы каждой страны существенно различаются. В Финляндии и Дании деятельность стимулируется с помощью подхода «сверху вниз» [3]. Этот подход включает в себя четкое видение, комплексные стратегии как на национальном, так и на региональном уровнях, а также активное содействие промышленному симбиозу между муниципальными и региональными органами власти в партнерстве с ключевыми частными компаниями. Напротив, инициативы в Исландии, Швеции и Норвегии характеризуются восходящим подходом. В этих странах концепция промышленного симбиоза в значительной степени отсутствует в политической повестке дня, и вместо этого развитие промышленного симбиоза осуществляется частными компаниями и бизнес-парками.

Наиболее известным индустриальным парком Швеции является Perstorp Industrial Park. Специализация предприятий парка – химическое производство, производство электроники, напольных покрытий, терморезактивной пластмассы и др [4]. На территории парка расположено более 20 заводов.

Perstorp Industrial Park предлагает резидентам развитую инфраструктуру с автомобильными и железными дорогами. На территории парка работает Energy&Water в составе Perstorp Group, которая осуществляет централизованное теплоснабжение, подает техническую, питьевую воду, электроэнергию для промышленного парка Perstorp. Кроме того, осуществляет такие функции, как биологическая очистка технологических и бытовых сточных вод.

Это один из немногих индустриальных парков, который полностью обеспечивает самостоятельно внутренние потребности предприятий-резидентов в электроэнергии, тепло- и водоснабжении. Важными конкурентными преимуществами парка являются:

- собственное производство электроэнергии на основе биотоплива;
- объединение шведских, американских, английских и швейцарских промышленных предприятий;
- техническое и медицинское обслуживание;
- собственные очистные сооружения;
- система утилизации отходов;
- службы спасения, пожарная служба;
- создана инфраструктура развлечений (ресторан, места для отдыха, спортивная площадка);
- гимназия Perstorp, независимая школа естественных наук и технологий;
- существует план развития;
- окружен лесными массивами, на территории парка обустроены зеленые зоны.

В индустриальном парке Perstorp Industrial Park действует концепция «Plug-in», которая подразумевает открытие нового производства при быстром подключении к существующим системам и инфраструктуре.

Таким образом, предприятие, придя в этот парк, несет минимальные затраты на коммунальные платежи, на утилизацию отходов, на соблюдение эко-стандартов. В парке обеспечивается полная технологическая цепочка химического производства. Безусловно, снижение затрат на коммунальные платежи позволяет предприятиям-резидентам получать большую прибыль, что повышает эффективность их деятельности.

Эффект синергии в Perstorp Industrial Park проявляется также в том, что все предприятия-резиденты нацелены на обеспечение безопасного производства. В этом направлении активно идет сотрудничество между предприятиями парка, они проводят постоянные встречи руководства, коллективное обсуждение проблем экологии, выбросов и безопасности условий труда. Например, они узнают друг от друга о производственной среде, рассказывая о несчастных случаях и о том, какие они приняли меры по их устранению.

Примером энергетического симбиоза, в основе которого лежит концепция зеленой экономики, является Händelö EcoIndustrial Park в Швеции [5]. Эко-промышленный парк за

пределами Норчепинга состоит из завода по сжиганию отходов, который вырабатывает топливо, завода по производству этанола на основе зерна для производства биотоплива, завода по производству биогаза и завода по производству углекислого газа. Энергия отходов обеспечивает электроэнергию и централизованное теплоснабжение в Норчепинг, а остаточный пар идет на завод по производству этанола. Те части сырья, которые не становятся биотопливом, используются в качестве богатого белком корма для животных, а углекислый газ, образующийся в процессе производства, направляется на завод по производству углекислого газа Norlic, который превращает его в угольную кислоту и перепродает пищевой промышленности. Завод по производству этанола также отправляет свои отходы на соседний завод по производству биогаза, где производится биогаз для автомобильной промышленности, а навоз — на близлежащие поля.

Промышленный парк Швеции IPOS работает над достижением синергии в области логистики, ухода за объектами и энергии. Работа на территории IPOS дает много логистических преимуществ: обширная сеть железных дорог, которая простирается по всему парку, близость к европейским маршрутам E4 и E6. IPOS также владеет портом, расположенным вблизи парка. Внутренние перевозки находятся в ведении IPOS, но выполняются логистической компанией Interlink, с которой IPOS тесно сотрудничает.

Таким образом, эффективность промышленных парков в региональной экономике – дискуссионный вопрос, требующий исследования с различных позиций заинтересованных сторон: с позиции управляющей компании, собственника или инвестора, предприятия-резидента, региона в целом, отдельного муниципалитета. Неоспоримым является тот факт, что размещение производств на территории промышленных парков может приводить к получению синергетического эффекта, основанного на повышении результативности управления финансами, операционной деятельностью, продажами, использования инфраструктуры и доступа к информации. Получение синергетического эффекта можно встретить в промышленных парках зарубежных стран, в России этот феномен только набирает популярность. Но уже сейчас можно сказать, что синергетический эффект выступает мощным стимулом наполнения промышленного парка резидентами, в эффективности его для резидента и для региона. Получение эффекта синергии особенно важно для государственных промышленных парков, поскольку значительные бюджетные инвестиции в их создание и развитие должны быть обоснованы.

Вклад автора в достижении цели исследования состоит в систематизации эффектов синергии, которые в перспективе могут повысить конкурентоспособность государственных промышленных парков и их привлекательность для потенциальных резидентов.

Литература

1. Сапир, Е. В., Карачев, И. А. Промышленные парки в России и за рубежом: концепция и модели управления // Экономика: теория и практика. 2020. № 3(59). С. 32-39. – EDN YSDFKO.
2. Musa L., Sharifah, R., Zainuddin A., Wai S. Industrial symbiosis tools — A review // Journal of Cleaner Production. Vol. 280, p. 1, 124327, ISSN 0959-6526, <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124327>
3. Industrial Symbiosis. A key driver of Green Growth in Nordic Regions? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:917631/FULLTEXT01.pdf> (дата обращения: 20.02.2023)
4. Perstorp Industrial Park [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.perstorpindustripark.com/> (дата обращения: 24.03.2023)
5. Händelö EcoIndustrial Park [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smartcitysweden.com/visit-programs/48/energy-symbiosis-handelo-eco-industrial-park/> (дата обращения: 24.03.2023)

УДК 338.984

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Муляр В.В., магистрант

Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В исследовании обоснована необходимость процесса анализа трудовых ресурсов предприятия и тем как их использование отражается на общей продуктивности его хозяйственной деятельности. Рассмотрены содержание и интерпретация основных групп показателей, которые характеризуют эффективность использования трудовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, персонал, выработка, трудоёмкость, текучесть кадров.

Актуальность исследования заключается в объективной необходимости проведения регулярного анализа трудовых ресурсов предприятия, как в части обеспеченности необходимыми специалистами, так и продуктивности их деятельности на рабочих местах. Это обусловлено тем, что эффективность организации деятельности персонала предприятия, наряду с информационным и ресурсным обеспечением производственной деятельности, являются системообразующими факторами производства предприятия и оказывают высокое влияние на формирование финансовых результатов деятельности. В результате целесообразного использования квалификации, личных качеств и профессионального опыта работников предприятие преобразует прочие виды ресурсов в конечный продукт. Соответственно, имеется прямая зависимость между коммерческим благополучием предприятия и тем, насколько эффективно выстроен процесс управления трудовыми ресурсами.

Оценка эффективности использования трудовых ресурсов предприятия может производиться на основании нескольких групп показателей. В частности, можно выделить показатели, характеризующие количество и состав персонала, его движение, а также производительность труда.

Анализ количественных параметров в случае, когда объектом анализа выступает персонал предприятия, позволяет определить общий списочный и явочный состав работников. Явочная численность соответствует количеству работников предприятия, которые были на своём рабочем месте и принимали участие в выполнении производственного задания в момент оценки и рассчитывается по формуле (1):

$$P_{\text{яв}} = \frac{T_p}{D_p \times t_{\text{см}} \times C_{\text{м}} \times k} \quad (1)$$

где T_p – нормативная трудоёмкость товарной продукции; D_p – количество рабочих дней в периоде; $t_{\text{см}}$ – продолжительность рабочей смены; $C_{\text{м}}$ – количество смен; k – коэффициент выполнения норм.

Списочная численность работников определяется исходя из запланированных в производственной программе невыходов на работу по причине нахождения в отпуске, на больничном, в командировке и иным причинам уважительного характера. Рассчитывается списочная численность работников путём деления нормативной трудоёмкости объёма товарной продукции, предусмотренного для выпуска производственной программой предприятия на откорректированную величину годового фонда рабочего времени, с учётом продолжительности запланированных простоев.

Более репрезентативным показателем, с позиции управления и контроля за эффективностью использования персонала, является списочная численность персонала, поскольку она отражает эффективность процесса планирования трудовых ресурсов предприятия.

Для оценки движения и постоянства персонала предприятия определяют коэффициент оборота по приёму; коэффициент оборота по выбытию; коэффициент текучести кадров; коэффициент постоянства кадров.

Экономический смысл коэффициента оборота по приёму заключается в определении

доли принятых в штат предприятия сотрудников за определённый период времени. Косвенно данный показатель позволяет охарактеризовать издержки предприятия на рекрутинговые операции. На практике же показатель рассматривается совместно с коэффициентом оборота по выбытию, который характеризует удельный вес покинувших штат предприятия работников за аналогичный период. Если значения коэффициента по приему и коэффициента по выбытию имеют высокие значения, то это отражает высокий уровень текучести кадров на предприятии и негативно отражается на количестве и качестве его трудовых ресурсов, исключая возможность формирования прочного и сработанного трудового коллектива.

Коэффициент текучести кадров позволяет установить долю уволенных работников предприятия до истечения срока действия трудового договора. При этом причинами расторжения трудового договора могут являться как собственное желание работника, так и нарушение трудовой дисциплины. Рассчитывается коэффициент текучести кадров по формуле (2):

$$K_{\text{тек}} = \frac{\text{Число уволенных по соглашению} + \text{Число уволенных по статье ТК}}{\text{Среднесписочная численность работников}} \quad (2)$$

Суть коэффициента постоянства кадров заключается в определении доли трудовых ресурсов предприятия, которая остаётся неизменной на протяжении рассматриваемого периода. Определяется показатель как отношение численности работников, полностью проработавших весь рассматриваемый период (год) к среднегодовой численности. Чем более высокое значение имеет данный показатель, тем шире основное кадровое ядро предприятия, что упрощает процессы текущего и стратегического планирования производства и снижает ряд его хозяйственных рисков, связанных с дефицитом персонала.

Фактически показатели численности и движения кадров используются не для оценки эффективности использования персонала предприятия, а в большей степени для идентификации уровня обеспеченности трудовыми ресурсами, а также комфортности условий труда для работников.

Показателями, которые позволяют определить эффективность использования трудовых ресурсов предприятия во взаимосвязи с экономическими результатами его деятельности, являются выработка и трудоёмкость. Величина выработки характеризует объем производимой продукции за единицу времени и рассчитывается по формуле (3):

$$W = \frac{q}{T} \quad (3)$$

где W - выработка продукции в единицу времени; q - количество произведённой продукции; T - затраты рабочего времени на производство продукции.

Трудоёмкость является обратным показателем по отношению к выработке, характеризует объем затрат труда на производство единицы продукции и рассчитывается по формуле (4):

$$t = \frac{T}{q} \quad (4)$$

где t - затраты времени на производство единицы продукции.

Величина производительности труда прямо пропорциональна количеству произведённой продукции в единицу времени и обратно пропорциональна количеству рабочего времени, затраченного на производство единицы продукции.

Подводя итог, отметим, что для оценки использования персонала предприятия определяются показатели, характеризующие численность, движение и эффективность использования

трудовых ресурсов предприятия. Наиболее приоритетным направлением в области управления трудовыми ресурсами для предприятия является максимизация выработки, поскольку с её ростом увеличивается уровень загрузки основных и оборотных средств, а также объём выпускаемой товарной продукции, предусмотренный для реализации. Для обеспечения стабильных темпов роста выработки предприятию необходимо минимизировать продолжительность внеплановых простоев и неявок на работу, а также разработать эффективную систему мотивации и удержания кадров.

Литература

1. Арсентьева, О.И. Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии / О.И. Арсентьева, Н.В. Ширяева // Вестник магистратуры. – 2020. – №5. – С. 77-80.
2. Балтатарова, С.Б. Управление трудовыми ресурсами / С.Б. Балтатарова // Вестник науки. – 2020. – №8. – С. 46-49.
3. Егорова, М.С. Трудовые ресурсы предприятия: оценка потребности и эффективности использования / М.С. Егорова, И.Г. Пищальников // Молодой учёный. – 2019. – № 9. – С. 586-589.
4. Шрамко, И.В. Методические аспекты анализа эффективности использования трудовых ресурсов / И.В. Шрамко, Э.Б. Адельсеитова // International scientific review. – 2019. – №8. – С. 281-283.

УДК 658.15

ТЕХНОЛОГИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Муляр В.В., магистрант;

Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной работе рассмотрена сущность финансовых ресурсов и их роль в системе обеспечения производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Также обоснована необходимость проведения анализа финансовых ресурсов в рамках информационного обеспечения процесса финансового менеджмента. В частности, рассмотрены основные методы и направления финансового анализа, а также последовательность его проведения.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый анализ, ресурсное обеспечение.

Хозяйственно-экономический потенциал любого предприятия определяется эффективностью и полнотой его ресурсного обеспечения, ведущее место в котором отводится финансовым ресурсам.

Финансовые ресурсы являются фундаментом материально-производственной базы, поскольку именно от их размера и рациональности распределения зависят возможности предприятия в вопросах обеспечения кадрами, оборудованием и инвентарём, сырьём и расходными материалами, а также способность самостоятельно проводить научно-исследовательские изыскания.

При этом понятие финансовых ресурсов является довольно широким и ёмким по своей сути, что обуславливает наличие довольно большого числа подходов к их определению.

Например, И.А. Бланк считает финансовыми ресурсами предприятия всю совокупность его денежных средств: «... как собственных, так и полученных из заёмных источников, а также их прямых эквивалентов, предназначенных для обеспечения текущей и перспективной деятельности предприятия» [1].

В исследованиях Н.В. Колчиной посвящённых финансовому менеджменту финансовые ресурсы определены «... как сумма полученных предприятием денежных доходов и иных внешних поступлений, которые требуются ему для своевременного и полного выполнения своих обязательств перед кредиторами, финансирования текущих и перспективных затрат, связанных с развитием его производственной инфраструктуры» [4].

Исходя их представленных выше определений можно прийти к выводу что финансовые ресурсы предприятия представляют собой весь комплекс денежных инструментов и иных активов, которые позволяют обеспечивать нормальное течение всех его хозяйственных

процессов – как в текущей, так и в стратегической перспективе.

Отметим, что на практике большинство операционных проблем, с которыми сталкиваются предприятия в ходе своей деятельности зачастую косвенно или непосредственно связаны с неэффективным использованием финансовых ресурсов.

В частности, наиболее распространёнными проблемами отечественных предприятий являются [3]:

- фактический дефицит финансовых ресурсов;
- низкий уровень финансового менеджмента;
- отсутствие финансовых стратегий или их недостаточная глубина проработки.

В свою очередь одним из основных условий эффективности процесса управления на любом уровне является наличие полной и достоверной информации об объекте управления – получение которой возможно в нашем случае в рамках проведения оценки и анализа финансовых ресурсов предприятия.

Непосредственное содержание технологии анализа финансовых ресурсов предусматривает идентификацию методов формирования и обработки исходных данных о финансовых ресурсах предприятия, которые позволяют дать объективную оценку его финансового состояния, выделить основные тенденции его изменения, а также найти имеющиеся резервы для повышения эффективности использования денежных средств и иных активов.

Для выполнения основных целей и задач финансового анализа может быть задействована довольно обширная номенклатура методов, которая включает в себя следующие группы:

- классические методы финансового анализа – метод цепных подстановок, балансовый метод и метод арифметических разниц, логарифмический и интегральный метод, метод дисконтирования;
- методы экономической статистики – методы средних и относительных величин, группировки, графический, индексный;
- методы математической статистики – корреляционно-регрессивный анализ, а также дискриминантный, дисперсионный, факторный, ковариационный методы;
- эконометрические методы – матричные, теории межотраслевого баланса.

Также нужно отметить, что в рамках проведения анализа финансовых ресурсов предприятия можно выделить три главных аспекта – анализ финансовых итогов деятельности; оценка имущественного состояния и структуры капитала; анализ финансовой устойчивости и платёжеспособности.

Главным элементом информационного обеспечения финансового анализа выступают данные бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах предприятия.

Практическая польза анализа сведений бухгалтерского баланса заключается в том, что позволяет определить общий размер финансовых ресурсов предприятия, текущий состав и структуру, а также отследить их изменение в динамике.

Кроме того, бухгалтерский баланс позволяет установить направления использования финансовых ресурсов, что отражается в составе и соотношении между оборотными и основными средствами предприятия.

Анализ же сведений из пассива бухгалтерского баланса позволяет идентифицировать состав и структуру капитала предприятия, которая напрямую влияет на уровень его финансовой устойчивости и автономии.

Для оценки финансового состояния предприятия в целом, а также определения его способности самостоятельно выполнять свои обязательства и степени зависимости от внешних источников финансирования применяется ряд абсолютных и относительных показателей – коэффициентов финансового состояния.

Более подробно основные группы расчётных показателей, которые используются в рамках финансового анализа, представлен в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Показатели финансово-имущественного состояния предприятия

Показатели имущественного состояния предприятия	общая стоимость имущества предприятия; стоимость необоротных средств (активов); стоимость оборотных активов; коэффициент износа основных средств; коэффициент годности основных средств
Показатели ликвидности и платёжеспособности предприятия	коэффициент текущей ликвидности; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент покрытия запасов.
Показатели финансовой устойчивости предприятия	коэффициент автономии; коэффициент финансовой зависимости; коэффициент финансовой независимости капитализированных источников; коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала.
Показатели деловой активности предприятия	коэффициенты и периоды оборачиваемости оборотных средств; показатель фондоотдачи основных средств.
Показатели рентабельности	рентабельность общего капитала; рентабельность собственного капитала

Для того чтобы полученные в ходе финансового анализа результаты были достоверными и точно отражали положение дел на предприятии, необходимо соблюдать при его проведении определённую последовательность действий.

На первом этапе проводится комплексный анализ источников формирования капитала предприятия, который предусматривает оценку структуры источников финансовых ресурсов в целом, анализ источников собственных средств и заёмных средств, анализ кредиторской задолженности. Далее осуществляется анализ всех наличных активов предприятия – оценивается состав и структура капитала в целом, отдельно анализируется основной и оборотный капиталы, а также дебиторская задолженность и её изменение в динамике.

Следующим шагом является анализ ликвидности баланса, который включает в себя оценку и градацию активов предприятия в зависимости от степени их ликвидности, а также пассивов по срочности их погашения.

Основной задачей финансового анализа на данном этапе является проверка согласованности между поступлением и расходованием финансовых ресурсов предприятия, что влияет на его способность рассчитываться по своим обязательствам собственным имуществом за определённый период времени.

Далее проводится оценка общего уровня экономической эффективности предприятия на основании анализа показателей рентабельности – которые позволяют сопоставить объёмы прибыли и иных финансовых поступлений с затраченными в процессе их получения средствами и иными ресурсами.

На завершающем этапе финансового анализа производится консолидация полученных результатов и формулируются выводы о финансовом состоянии предприятия.

Полученные итоги и выводы ложатся в основу принимаемых решений по оптимизации источников формирования финансовых ресурсов, и путей повышения эффективности их использования.

Подводя итог проделанной работе, можно заметить, что финансовые ресурсы всегда будут являться наиболее ценным видом активов для любого предприятия, вне зависимости от характера его деятельности и отраслевой принадлежности.

Роль финансовых ресурсов в обеспечении нормального функционирования предприятия обуславливает потребность в их тщательном и регулярном анализе – в первую очередь источников формирования и направлений использования.

Эффективность финансового анализа в свою очередь определяется его технологией проведения и комплексом используемых методов, чем более комплексной будет данная методика, тем более репрезентативными будут полученные результаты – что повышает их ценность при принятии управленческих решений в области финансового менеджмента.

Литература

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2020, 245 с.
2. Зайцева, И.А. Финансовые ресурсы предприятия / И.А. Зайцева, А.Н. Молдован // Московский экономический журнал. – 2019. – №2. – С. 527-530.
3. Коваленко, Н.П. Управление финансами российских предприятий в современных условиях / Н.П. Коваленко // Социально-экономические явления и процессы. – 2020. – № 2. – С. 39 – 41.
4. Колчина, Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.В. Колчина, О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 464 с.
5. Штофер, Г. А. Особенности проведения финансовой диагностики деятельности предприятия в современных условиях / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 4(73). – С. 76-83.

УДК 336.226

ПРЕИМУЩЕСТВА МАТРИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ КАК МЕТОДА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УСЛУГ РЕАЛИЗАЦИИ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ)

Мурасов С. Д., аспирант

Научный руководитель Кирильчук С. П., д.э.н., профессор

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. На данный момент существует множество моделей, которые лежат в основе разработки стратегии конкурентоспособности. Хорошие результаты оценки конкурентоспособности предприятия дают две матричные методики: SPACE и General Electric/McKinsey. Применим их для оценки конкурентоспособности конкретного предприятия ООО «Фирма «Ригонда», являющегося крупным поставщиком торгового оборудования в Республике Крым.

Ключевые слова: конкурентоспособность, матричные модели, торговое оборудование, SPACE методика, матрица Mckinsey, сфера услуг.

Просмотреть показатель конкурентоспособности предприятия опираясь на показатели, которые характеризуют его деятельность и уровень успешности отрасли можно с помощью матричного метода Space. Показатели «Финансовая сила предприятия» и «Конкурентоспособность предприятия» характеризуют эффективность деятельности компании. Показатели «Привлекательность отрасли» и «Стабильность отрасли» характеризуют тенденции рынка. Каждый показатель, характеризующий ключевые критерии деятельности предприятия, оценивается по 6-балльной шкале внешними экспертами на основе сравнения фактических значений финансовых коэффициентов с их нормативным значением для предприятия и на основе изучения статистической информации об экономической ситуации в отрасли. В качестве исходных документов для анализа использовалась бухгалтерская отчетность ООО "Фирма "Ригонда" за 2022 год и другая первичная информация. Для ООО "Фирма "Ригонда" были оценены такие показатели, как конкурентоспособность и финансовая устойчивость предприятия, стабильность и привлекательность отрасли с точки зрения потенциала ее развития (см. табл.1).

Таблица 1 - Результаты балльной оценки критериев методом SPACE ООО «Фирма «Ригонда»

Столбец 1	Столбец 2
Критерии	Оценка
ФС: Финансовая сила предприятия (ФС)	
Прибыль на вложения	5
Финансовая зависимость	3
Ликвидность	4
Необходимый/имеющий капитал	4
Поток средств	4
Легкость ухода с рынка	4
Риск предприятия	4
Среднее значение критерия	4
JS: Привлекательность отрасли (ПО)	
Потенциал роста	5
Потенциал прибыли	5
Финансовая стабильность	4
Уровень технологии	4
Степень использования ресурсов	4
Капиталоинтенсивность	2
Легкость доступа на рынок	2
Производительность, задействование производственных мощностей	3
Среднее значение критерия	3,62
СА: Конкурентоспособность предприятия (КП)	
Доля рынка	4
Качество товаров	5
Жизненный цикл товара	5
Цикл замены товара	4
Лояльность покупателей	4
Использование мощностей конкурентами	1
Вертикальная интеграция	3
Среднее значение критерия	3,71
ES: Стабильность отрасли (СО)	
Технологические изменения	3
Темпы инфляции	6
Изменчивость спроса	2
Диапазон цен конкурирующих продуктов	3
Препятствия для доступа на рынок	2
Давление конкурентов	2
Ценовая эластичность спроса	3
Среднее значение критерия	3

После получения общих оценок ключевых критериев строим вектор в системе координат SPACE, определяющий стратегию развития предприятия. Матрица – это система координат, где каждая ось соответствует одной конкретной группе факторов, а каждая четверть (квадрант) – стратегическому состоянию [1].

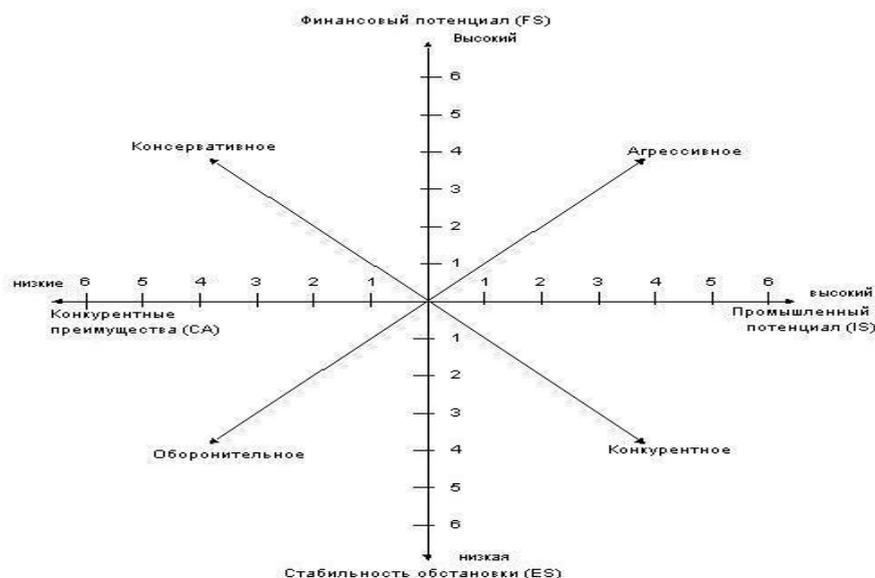


Рисунок 1 – Определение стратегии развития предприятия.

Прямая, которая соединяет две точки, максимально удалена от центра в четверти FS – IS, значит состояние агрессивное.

Анализ значений и конфигурации SPACE-матрицы выявил необходимость для ООО «Фирма «Ригонда» внедрения конкурентной стратегии с элементами агрессивной стратегии. ООО «Фирма «Ригонда» - занимает в определенной степени преимущественное положение. Это позволяет ей адекватно отвечать на изменения рынка, увеличивая свое присутствие на нем. Речь идет о сильной компании, чья продукция конкурентоспособна на стабильном прирастающем рынке. Механизм ее стратегии направлен на увеличение производства, продаж, дальнейшее продвижение и освоение рыночных секторов, а также на ценовую войну, направленную на «истощение» конкурентов.

В качестве второго метода, использованного для оценки конкурентоспособности ООО «Фирма «Ригонда», был выбран анализ на основе матрицы GE/McKinsey, в рамках которой оцениваются основные показатели для анализа привлекательности рынка и силы бизнеса.

В расчетах уровня конкурентоспособности товара компании и привлекательности рыночного сегмента используется интегральный показатель оценки. Интегральный показатель повышает правдоподобность оценки, так как использует вес критериев.

Таким образом, критерии, которые оказывают наибольшее влияние на показатели, вносят больший вклад в суммарный балл оценки.

В первом шаге определяются критерии конкурентоспособности товара ООО «Фирма «Ригонда».

Параметр конкурентоспособности товара является основным показателем матрицы Мак-Кинси. В зависимости от того, какую позицию на рынке занимает тот или иной товар и насколько успешно он способен конкурировать с аналогичными товарами зависит маркетинговая стратегия бизнеса [4].

Показатели конкурентоспособности состоят из оценки силы товара и бренда, ресурсных и инвестиционных возможностей компании, а также оценки уровня внутриотраслевой конкуренции.

Таблица 2 - Критерии конкурентоспособности ООО «Фирма «Ригонда»

Критерии конкурентоспособности	Вес фактора 100 %
Товар компании, имеющий конкурентное преимущество (уникальные свойства, уникальные технологии, уникальную бизнес-модель)	25 %
Товар компании, удовлетворяющий потребностям целевой аудитории, которая использует данный товар	25 %
Сила и узнаваемость бренда, под которым реализуется товар сопоставима или выше, чем у конкурентов бренд имеет хороший имидж, высокий уровень знания, лояльность аудитории)	20 %
Компания имеет достаточные ресурсы для эффективного функционирования на новом рынке (финансовые, трудовые, временные, квалификация)	10 %
Компания может гибко адаптироваться к рыночным изменениям	10 %
Показатель конкуренции в данном сегменте на низком уровне (компании проявляют слабую активность, рынок не перенасыщен и не монополизирован)	5 %
Отсутствие оперативного реагирования со стороны конкурирующих компаний на деятельность основной компании	5 %

Относительный вес фактора в процессе оценки конкурентоспособности товаров показывает, насколько параметр, выбранный для оценки, оказывает влияние на стабильность бизнеса компании [2].

На основании проведенного анализа и сопоставления результатов, полученных с помощью методик SPACE и General Electric/McKinsey, для ООО «Фирма «Ригонда» были сделаны следующие выводы относительно вариантов разработки стратегии развития предприятия в современных условиях и возможности применения для их разработки нескольких методик анализа.

Невзирая на факт того, что разные матричные модели используют различные ключевые данные (параметры оценки успешности предприятия матрицы Space: финансовая сила предприятия (ФС), конкурентоспособность предприятия (КП); привлекательность отрасли (ПО), стабильность отрасли (СО), а критерии оценки бизнеса матрицы-General Electric/McKinsey: привлекательность сегмента и конкурентоспособность товаров в сегменте), стоит отметить, что матричные модели демонстрируют схожие конечные данные анализа и стратегии [3].

Литература

1. Флит А. Л. Особенности оценки конкурентоспособности предприятия в сфере услуг // ПСЭ. 2014. №2 (50). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-v-sfere-uslug> (дата обращения: 13.04.2023).
2. Чебурахина Д.И., Субботина Т.Н. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №5-3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-1> (дата обращения: 13.04.2023).
3. Шитов В.Н., Цымбалист О.Ф. Комплексный подход к анализу конкурентоспособности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №13 (364). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnyy-podhod-k-analizu-konkurentosposobnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 13.04.2023).
4. Юшков О. А., Маркова Е. А. Конкурентоспособность предприятия // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. №11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-predpriyatiya-1> (дата обращения: 13.04.2023).

УДК 336.226

СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ КАК КЛЮЧЕВАЯ ЦЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Мустафаева Д.А., студент;

Шамилева Э.Э., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данном исследовании была рассмотрена себестоимость продукции, её снижение как ключевая цель промышленного предприятия. Выявлены особенности расчёта себестоимости, методы, а также пути снижения. Исследованы вопросы затрат на производство и реализацию продукции.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, продукция, стоимость, калькуляция.

Себестоимость — это выраженная в денежной форме совокупность затрат предприятия на производство и реализацию продукции. В себестоимость включаются перенесенные на продукцию затраты прошлого труда (рисунок 1) [1, с. 153].

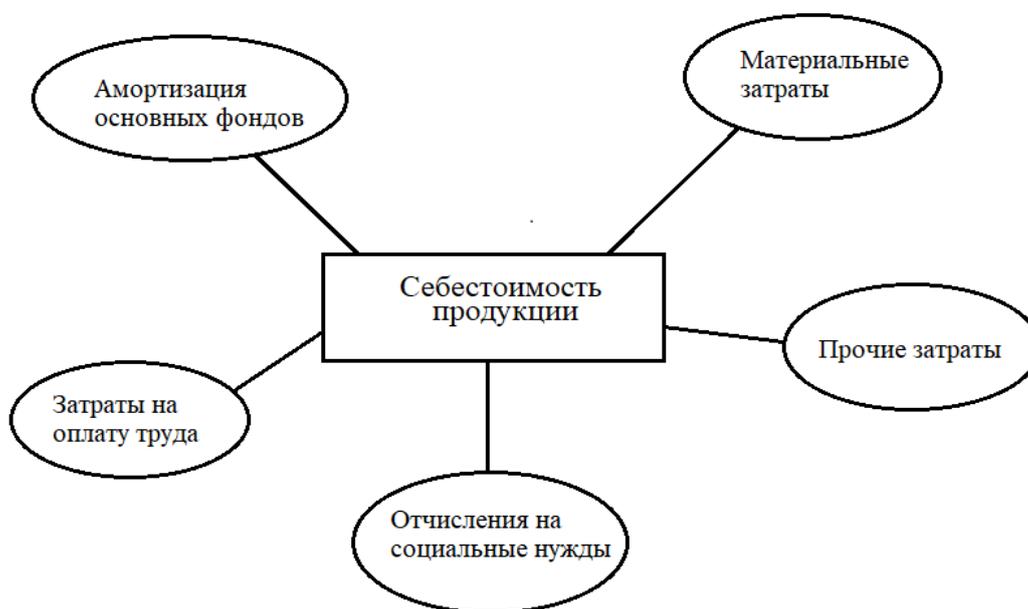


Рисунок 1. Структура себестоимости

Источник: составлено автором

Актуальность данной темы обусловлена тем, что для промышленных предприятий процесс снижения себестоимости продукции в условиях рыночных отношений имеет особое значение. Наряду с улучшением качества продукции снижение себестоимости продукции во многом определяет конкурентоспособность предприятия, устойчивость его финансового положения, платежеспособность и кредитоспособность. В себестоимости, как обобщающем экономическом показателе, отражаются все стороны деятельности предприятия: уровень организации производства и труда; рентабельность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность.

Основными направлениями снижения себестоимости продукции являются рост производительности труда и экономия потребляемых ресурсов на основе достижений научно-технического прогресса. Большое значение имеет также управление процессом создания себестоимости продукции, и прежде всего последовательный учет себестоимости продукции и оперативный контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, усиление борьбы с бесхозяйственностью и расточительством.

Основными задачами учета затрат на производство являются [2]:

- своевременное и правильное отражение фактических затрат производства по соответствующим статьям;
- предоставление информации для оперативного контроля за использованием производственных ресурсов и сравнения с существующими нормами, нормативами и сметами;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции, предупреждение непроизводительных расходов и потерь;
- определение результатов деятельности каждого структурного подразделения организации и др.

Если само определение себестоимости кажется интуитивно понятным, то формулы ее расчета являются уже строгими математическими выражениями. Для их понимания необходимо изучить применяемую в каждом конкретном случае методику анализа.

Первым этапом расчета себестоимости всегда является определение издержек на производство товара или услуги. Этот процесс обозначается экономическим термином: «калькуляция себестоимости продукции». Отразим методы калькуляции и их характеристику в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика методов калькуляции

Метод	Характеристика
Нормативный	Характеризуется тем, что по каждому виду продукции предприятие производит предварительный расчет, рассчитанный по нормам расхода материалов и трудозатрат, действующих на начало месяца. При этом под нормой расхода понимается научно обоснованный, количественный и стоимостный расход ресурсов, необходимый для получения единицы производительности заданного качества в принятых условиях производства.
Попроцессный	Применяется в добывающих отраслях промышленности (угольной, горнорудной, газовой, нефтяной, лесозаготовительной и др.) и в энергетике. Кроме того, он может использоваться перерабатывающими предприятиями с простейшим технологическим циклом производства (например, в цементной промышленности, на предприятиях по производству асфальта).
Попередельный	Применяется в массовых и крупносерийных производствах, где технологический процесс включает несколько последовательных стадий (переделов), а также в производствах с комплексным использованием сырья. Затраты учитываются по видам продукции, статьям калькуляции и технологическим стадиям (переделам).
Позаказный	Используется при изготовлении уникального либо выполняемого по специальному заказу изделия. В промышленности он применяется, как правило, на предприятиях с единичным типом организации производства. Такие предприятия организуются для изготовления изделий ограниченного потребления. Наиболее типичны заводы тяжелого машиностроения, создающие блюминги, прокатные станы, экскаваторы больших мощностей, а также военно-промышленного комплекса, где преобладают механические процессы обработки и производится неповторяющаяся или редко повторяющаяся продукция.

Источник: составлено авторами на основе [3]

Задача снижения себестоимости продукции имеет большое народнохозяйственное

значение поскольку затраты являются ценовым фактором, оказывающим существенное влияние на размер прибыли и конкурентоспособность продукции предприятий и отраслей. Снижение издержек в сфере промышленного производства позволяет повысить темпы расширенного воспроизводства, способствует росту объемов производства и его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, увеличивает социальные возможности государства.

Важнейшим способом снижения издержек является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве. Значительную часть в структуре себестоимости продукции составляет заработная плата, поэтому актуальными являются следующие задачи: сокращение трудоемкости выпускаемой продукции, повышение производительности труда, сокращение численности административных и ремонтных рабочих.

Снижение трудоемкости продукции, повышение производительности труда могут быть достигнуты различными путями: механизацией и автоматизацией производства; разработкой и применением прогрессивных высокопроизводительных технологий; заменой и модернизацией устаревшего оборудования. Для повышения производительности труда необходима и его правильная организация: подготовка рабочего места, полная загрузка, применение передовых методов и приемов работы и т. д.

Итак, можно выделить следующие основные направления снижения себестоимости продукции промышленного предприятия:

1. Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий; прочие факторы, повышающие технический уровень производства. По данной группе также анализируется влияние на себестоимость научно-технических достижений и передового опыта. Снижение себестоимости может произойти при создании автоматизированных систем управления, использовании ЭВМ, совершенствовании и модернизации существующей техники и технологии. Уменьшаются затраты и в результате комплексного использования сырья, применения экономичных заменителей, полного использования отходов в производстве. Большие резервы заключены в совершенствовании продукции, снижении ее материалоемкости и трудоемкости, уменьшении веса машин, оборудования, их габаритных размеров и др. Масштабное использование достижений научно-технического прогресса, внедрение ресурсосберегающих, безотходных и малоотходных технологий приводит к экономии материальных ресурсов, т. е. к экономии самого крупного элемента затрат.

2. Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате: изменений в организации производства, за счет его специализации; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшения использования основных средств; улучшения материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства, и т. д.

3. Изменение объема и структуры продукции может привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Увеличение объема производства продукции может привести: к относительному уменьшению условно-постоянных расходов на единицу продукции, которые не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции; снижению ее себестоимости.

Изменение номенклатуры и ассортимента производимой продукции является одним из факторов, влияющих на уровень затрат на производство. При различной рентабельности отдельных изделий (по отношению к себестоимости) сдвиги в составе продукции, связанные с совершенствованием ее структуры и повышением эффективности производства, могут приводить и к уменьшению затрат на производство.

4. Улучшение использования природных ресурсов. Здесь учитывается: изменение

состава и качества сырья; увеличение продуктивности месторождений, объемов подготовительных работ при добыче, способов добычи природного сырья; изменение других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных (природных) условий на величину переменных затрат [1].

Выводы: таким образом, себестоимость — это стоимостная оценка затрат на трудовые, финансовые и материальные ресурсы, израсходованные в процессе производства и реализации продукции. Снижение себестоимости продукции возможно только в результате экономии всех видов ресурсов, потребляемых в производстве.

Литература

1. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : учебник / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 291 с. : табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684275> (дата обращения: 12.04.2023). – ISBN 978-5-394-04374-1. – Текст : электронный.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник : [16+] / Г. В. Савицкая. – Минск : РИПО, 2019. – 374 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600085> (дата обращения: 12.04.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-942-7. – Текст : электронный.
3. Керимов, В. Э. Бухгалтерский управленческий учет : учебник / В. Э. Керимов. – 10-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 399 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496204> (дата обращения: 12.04.2023). – Библиогр.: с. 392-394. – ISBN 978-5-394-02539-6. – Текст : электронный.
4. Лисименков, А. С. Особенности применения методов управления затратами предприятия / А. С. Лисименков, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 283-285.

УДК 336.226

ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТНОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Мустафаева Д.А., студент

*Научный руководитель Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье рассматривается проектный анализ в системе управления и устойчивого развития. Были описаны понятие, содержание принципы данного вида анализа.

Ключевые слова: проектный анализ, виды проектного анализа, анализ проекта, проект.

Актуальность темы обусловлена значимостью проектного анализа в рамках современной системы управления.

Цель работы состоит в обосновании проектов, проектного анализа, его принципов в системе управления. Для достижения поставленной цели нами должны быть выполнены следующие задачи: дать понятие проектного анализа, обосновать его структуру и принципы.

Управление проектами – это особый вид профессиональной деятельности, основанный на планировании, организации и использовании различных методов, навыков и средств для достижения целей проекта. Термин «проект» в управлении проектами можно определить как «временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов. Каждый проект направлен на достижение определенной цели, имеет конкретные сроки, а результатом проекта должны стать уникальные продукты или услуги[1].

Анализ проекта – одно из основных мероприятий (метод исследования), осуществляемое инициатором проекта и другими потенциальными участниками проекта на прединвестиционной стадии проекта с целью определения социально-экономической эффективности проекта,

комплекса рисков, осуществимость проекта и организация его финансирования [4].

Проектный анализ является сложной системой и имеет достаточно сложную структуру: временную, субъектную, факторную и т. д. (рис. 1), поэтому его необходимо анализировать на относительно большом промежутке времени, для каждого из участников, с учетом многочисленных изменений (в том числе информационных) и в недетерминированных условиях [2].



Рисунок 1 – Структура проектного анализа [2]

В настоящее время термин проект является популярным термином во многих областях человеческой деятельности. Однако единого понимания этой категории нет. На наш взгляд, под проектом следует понимать деятельность, направленную на реализацию конкретной цели в виде создания товаров, работ, услуг, обладающих определенной уникальностью, имеющих временные ограничения, а также согласование и управление отдельными процессами и задачами:

- проектный подход - подход к управлению, включающий создание проектов как способ решения наиболее важных для компании задач. В понятие проектного подхода входит система принципов, обеспечивающих понимание этого подхода и определяющих его характеристики;
- принцип ориентации на конечный результат. Этот принцип является определяющим принципом проектного подхода и выражает усиление целевого этапа управления;
- принцип перспективы обеспечивает направленность управления. Этот принцип устанавливает более или менее продолжительный временной интервал, необходимый для реализации целей;
- принцип организационной автономии включает в себя формирование проекта - как объекта управления - на основе выделения деятельности, связанной с целью проекта;
- принцип концентрации ответственности предполагает создание специального органа управления (в этой роли может выступать юридическое лицо или группа), на котором сосредоточены полномочия и ответственность за весь проект;
- принцип целевого распределения средств требует привязки финансовых и других ресурсов к конкретному проекту, что основано на определении ожидаемой потребности в ресурсах для всего проекта, очередности выделения ресурсов на проект и отдельного учета их расходов;
- принцип кросс-функциональности устанавливает необходимость междисциплинарной интеграции специалистов в рамках проекта, так как развитие взаимодействия между сотрудниками, ответственными за различные аспекты проекта, способствует более четкой координации деятельности, быстрому реагированию на изменения, всесторонней оценке и увязке принимаемых решений;

– принцип охвата управления всеми стадиями проекта заключается в том, что вся деятельность по реализации проекта (проектный цикл) представляется в виде поэтапного процесса, т.е. как процесс чередования последовательных фаз, образованных большими комплексами взаимосвязанных работ: концептуальная фаза, фазы разработки, реализации и завершения проекта. проект;

– принцип сложности состоит в проведении всесторонней оценки проекта и любых решений, принимаемых в отношении проекта;

– принцип баланса выражает требование согласования в контексте проекта целей, сроков, ресурсов и действий исполнителей, а также сбалансированности проекта с условиями внешней среды;

– принцип оптимальности состоит в поиске оптимального решения, при этом оптимальность понимается, прежде всего, в отношении всего проекта в целом, а не в отношении отдельных этапов или элементов;

– принцип завершенности состоит в том, что на всех стадиях проектного цикла необходимо иметь уверенность в завершении проекта. Это означает общее видение результатов проекта. Кроме того, этот принцип устанавливает разумные пределы для оптимизации: любое проектное решение может быть оптимизировано по многим параметрам, процесс улучшения теоретически может продолжаться бесконечно долго, что грозит завершением проекта.

Таким образом, поиск оптимального решения должен быть остановлен в рамках конкретного проекта, когда полученное решение удовлетворяет основным требованиям к проекту той социально-экономической системы, в которой он реализуется. Вышеуказанные принципы позволяют идентифицировать проектный подход лишь взятые в совокупности, поскольку в отдельности они могут относиться к другим рационально организованным процессам управления[3].

Литература

1. Методы проектного анализа в системе управления [электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-proektnogo-analiza-v-sisteme-upravleniya> (дата обращения: 13.04.2023).

2. Проектный анализ в системе оценки эффективности проектного управления [Электронный ресурс]. – URL: https://bstudy.net/952379/ekonomika/proektnyy_analiz_sisteme_otsenki_effektivnosti_proektnogo_upravleniya.

3. Соловьев, А. Д. Анализ системы принципов проектного подхода в менеджменте / А. Д. Соловьев, С. И. Опарина // Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития : Сборник материалов по итогам Всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "РГУ имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)", 2021. – С. 206-213. – EDN YBWOWS. <https://elibrary.ru/item.asp?id=44677503> (дата обращения: 13.04.2023).

4. Никонова, И. А. Стоимостная оценка в проектном анализе и проектном финансировании: учебник для магистратуры / И. А. Никонова ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2019. – 375 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576127> (дата обращения: 13.04.2023).

5. Штофер, Г. А. Система показателей и порядок оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 1(70). – С. 75-82.

УДК 338.4

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ*Нагаева Э.Э., студент;**Дементьев М. Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Тема управления рисками на предприятии пищевой промышленности является актуальной в свете повышения требований к качеству и безопасности продукции. В работе рассматриваются основные виды рисков на производстве пищевых товаров, а также методы и инструменты управления ими. Особое внимание уделяется анализу рисков и разработке мер по их минимизации. Результаты исследования могут быть использованы для повышения эффективности управления рисками на предприятиях пищевой промышленности и обеспечения безопасности потребителей.

Ключевые слова: риск; управление; предприятие; пищевое производство; безопасность.

Управление рисками на предприятии – это процесс идентификации, анализа, оценки и управления рисками, связанными с деятельностью предприятия. Цель управления рисками на предприятии – минимизировать потери и максимизировать прибыль. Основные этапы управления рисками на предприятии:

1. Идентификация рисков – определение потенциальных угроз для предприятия.
2. Анализ рисков – оценка вероятности возникновения рисков и возможных последствий.
3. Оценка рисков – оценка уровня риска и его влияния на деятельность предприятия.
4. Управление рисками – разработка стратегии по управлению рисками и принятие мер для минимизации рисков.
5. Мониторинг и контроль – постоянный мониторинг и контроль за рисками, а также корректировка стратегии управления рисками.

Основные методы управления рисками на предприятии:

1. Разработка бизнес-плана – позволяет определить потенциальные риски и разработать стратегию по их управлению.
2. Страхование – позволяет переложить риски на страховую компанию.
3. Диверсификация – разнообразие деятельности предприятия, что позволяет снизить риски.
4. Резервирование – создание резервных фондов для восполнения возможных потерь.
5. Анализ финансовой отчетности – позволяет выявить потенциальные риски, связанные с финансовым состоянием предприятия.

Управление рисками на предприятии является важной частью бизнес-стратегии и позволяет предотвратить возможные потери и увеличить прибыль.

Как и на любом другом предприятии, на пищевом производстве есть риски, связанные с безопасностью и здоровьем работников, качеством продукции, соблюдением законодательства и техники безопасности.

Один из основных рисков – это возможность заражения продукции бактериями или другими вредными веществами, что может привести к отравлению потребителей. Для предотвращения этого необходимо соблюдать строгие правила гигиены и дезинфекции на производстве. Регулярная уборка и дезинфекция помещений, оборудования и инструментов помогут предотвратить заражение продукции микробами и другими опасными веществами.

Одним из ключевых моментов является правильное хранение и использование сырья и ингредиентов. Некачественное сырье может стать причиной порчи продукции. Поэтому необходимо закупать сырье у проверенных поставщиков и хранить его в соответствии с требованиями. Необходимо контролировать температурный режим на всех этапах производства. Некоторые ингредиенты и конечная продукция требуют определенной температуры для сохранения своих свойств и качеств. Важно также следить за качеством воды, которая используется в производстве. Она должна соответствовать нормативным требованиям и быть подвергнута дополнительной очистке, если это необходимо.

Еще одним риском, связанным с производством пищевой продукции, является

удлинение производственного цикла. Это означает, что продукция должна быть произведена, упакована и доставлена на рынок в кратчайшие сроки, чтобы сохранить свежесть и качество. Для управления этим риском необходимо оптимизировать производственные процессы, чтобы сократить время производства и доставки продукции. Также необходимо обеспечить эффективную логистику и контроль качества на всех этапах производства и доставки.

Также есть риски, связанные с оборудованием и техникой безопасности. Неправильное использование оборудования может привести к травмам работников или повреждению оборудования, что поспособствует остановке производства и убыткам. На предприятии необходимо иметь квалифицированный персонал, который знает все правила гигиены и техники безопасности, а также умеет работать с оборудованием. Регулярные тренинги и обучение помогут повысить квалификацию работников. Помимо этого, на предприятии необходимо регулярно проводить проверки оборудования и технических систем, чтобы избежать аварийных ситуаций и остановок производства.

Следующий риск – это нарушение законодательства и нормативных требований, связанных с производством пищевой продукции. Несоблюдение этих требований может привести к штрафам и другим юридическим последствиям.

Для обеспечения безопасности и качества продукции на пищевом производстве необходимо следить за всеми этапами производства – от приемки сырья до упаковки готовой продукции. Это поможет выявить возможные дефекты и проблемы с продукцией до ее поставки на рынок.

При управлении рисками на производстве пищевой промышленности необходимо использовать современные технологии и инструменты, такие как автоматизация производственных процессов, мониторинг температуры и влажности, а также программное обеспечение для контроля качества продукции.

Диверсификация – это стратегия, которая заключается в расширении ассортимента продукции и услуг, предлагаемых предприятием. Она может помочь компании управлять рисками, связанными с изменением спроса на определенный продукт. Например, если спрос на молочные продукты снижается, предприятие может переключиться на производство мясных изделий или кондитерских изделий. Однако, диверсификация также может повлечь за собой риски. Предприятие может столкнуться с проблемами при производстве новых продуктов или не сможет конкурировать с другими производителями на рынке. Поэтому, при реализации стратегии диверсификации необходимо проводить тщательное исследование рынка и анализировать потенциальные риски и преимущества. Предприятие должно также обеспечить достаточные ресурсы и квалифицированных сотрудников для успешной реализации стратегии диверсификации. Для уменьшения рисков, связанных с диверсификацией, производители могут использовать страхование производственных рисков.

Страхование производства – это вид страхования, который предназначен для защиты производственных предприятий от потерь, связанных с различными рисками. К таким рискам можно отнести пожар, взрыв, наводнение, кражу, грабеж и другие стихийные бедствия. Страхование производства может включать в себя несколько видов страхования, таких как страхование имущества, страхование ответственности перед потребителями, страхование от прерывания бизнеса и другие. Страхование имущества покрывает убытки, связанные с повреждением или утратой имущества производственного предприятия. Страхование ответственности перед потребителями покрывает убытки, связанные с претензиями потребителей к компании. Страхование от прерывания бизнеса покрывает убытки, связанные с простоем производства из-за непредвиденных обстоятельств.

Предприятия пищевой промышленности могут выбирать различные виды страхования в зависимости от своих потребностей и рисков. Страхование производства является важным инструментом управления рисками для производственных предприятий. Однако, перед выбором страховой компании и полиса необходимо провести тщательный анализ и выбрать наиболее подходящий вариант в зависимости от его потребностей.

Все эти меры помогут минимизировать риски на предприятии пищевой

промышленности и обеспечить безопасность и качество продукции.

Литература

1. Блохина М.В. Диверсификация предприятия: целесообразность, возможности и риски / Блохина М.В. // Экономика и управление : анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. -№ 13.- С. 31-35.
2. Дементьев М.Ю. Управление производственными рисками на предприятии / Дементьев М.Ю. // Симферополь, ИТ «Ариал», 2022 – 150 с.
3. Капустина, Н. В. Организация управления рисками в системе управления предприятиями пищевой промышленности / Н. В. Капустина. — Текст : непосредственный // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — Санкт-Петербург : Реноме, 2012. – С. 45-47. – URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/15/2024/> (дата обращения: 14.04.2023).

УДК 338.45

ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ «ИНДУСТРИИ 4.0» В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Наливайченко Е.В., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье представлены основные характеристики промышленных бизнес-моделей «Индустрии 4.0»; исследованы ключевые показатели промышленного развития «Индустрии 4.0» в Республике Крым и Российской Федерации.

Ключевые слова: промышленное развитие, «Индустрия 4.0».

В существующих условиях технологического развития повышение энергоэффективности и конкурентоспособности экономики, а также снижение техногенного влияния на окружающую среду опирается на переход производственных практик к концепции «Индустрии 4.0», предусматривающей автоматизацию и цифровизацию рабочих процессов на фоне интеграции киберфизических систем.

Как и в Российской Федерации, промышленный комплекс является ведущим сегментом экономики в Республике Крым. Внедрение технологий «Индустрии 4.0» открывает широкий круг возможностей для формирования рынков высокотехнологичной и инновационной продукции на базе конкурентоспособного, устойчивого промышленного производства, что обуславливает актуальность данного исследования.

Новый этап промышленной революции основан на использовании киберфизических систем – комплексов вычислительных ресурсов и физических процессов, современным драйвером цифрового развития является концепция «Индустрия 4.0», базирующаяся на «Интернете вещей» и межмашинной коммуникации. Промышленные бизнес-модели «Индустрии 4.0» предусматривают цифровую интеграцию вертикальных и горизонтальных цепочек создания стоимости, «умные» продукты, интеллектуальное сервисное обслуживание, что становится возможным за счет технологий анализа больших данных (Big Data), промышленного Интернета вещей, аддитивного (дополнительного) производства и 3D-печати; технологий дополненной реальности, цифрового клонирования, искусственного интеллекта и машинного обучения; RFID-технологий и облачных сервисов.

Рассматривая показатели промышленного развития «Индустрии 4.0» в Республике Крым и Российской Федерации необходимо отметить интенсификацию инвестиций крымских организаций в основной капитал с целью автоматизации и механизации существующего производственного процесса, а также наращивание используемых передовых производственных технологий (таблица 1). Однако, уровень инновационной активности организаций промышленного производства Крыма ниже общероссийского показателя, как и удельный вес затрат на внедрение и использование цифровых технологий в ВРП.

Таблица 1 – Ключевые показатели промышленного развития «Индустрии 4.0» в Республике Крым и Российской Федерации

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1. Уровень инновационной активности организаций промышленного производства, %:					
Республика Крым	5,3	-	6,7	6,54	11,54
Российская Федерация	10,6	-	15,1	16,25	17,37
2. Удельный вес организаций, осуществляющих инвестиции в основной капитал с целью автоматизации и механизации существующего производственного процесса, %					
Республика Крым	51	53	50	51	71
Российская Федерация	45	46	49	51	52
3. Прирост используемых передовых производственных технологий, в %-х к предыдущему году					
Республика Крым	-15,7	-1,2	27,1	4,5	26,5
Российская Федерация	3,3	6,2	3,0	-7,5	5,6
4. Удельный вес затрат на внедрение и использование цифровых технологий в ВРП, %					
Республика Крым	12,92	8,85	4,02	6,09	9,63
Российская Федерация	6,58	7,13	9,66	10,56	14,02

Источник: составлено и рассчитано автором по данным [1 – 3].

Как следствие можно констатировать гораздо более низкий удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг крымских организаций промышленного производства, а также негативную тенденцию снижения данного показателя за исследуемый период на 56 % (рисунок 1).



Рисунок 1 – Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства, %

Источник: составлено автором по данным [2].

Очевидно, что Республика Крым не использует в полной мере имеющийся потенциал, так как рост объема инвестиций в основной капитал с целью автоматизации и механизации существующего производственного процесса, а также интенсификация использования передовых производственных технологий не способствуют увеличению отгруженных инновационных продуктов в промышленности.

В условиях современного технологического уклада неполная реализация резервов снижения затрат и оптимизации бизнес-процессов за счет потенциала цифровизации негативно влияет на эффективность деятельности промышленных предприятий и организаций, поэтому перспективой дальнейших исследований в данной области является необходимость выявления сдерживающих факторов реализации промышленных бизнес-моделей «Индустрии 4.0» в Республике Крым.

Литература

1. Статистический ежегодник. Республика Крым. 2021: Стат. сб. / Крымстат. – Симферополь, 2022. – 379 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://crimea.gks.ru/storage/mediabank/%D0%95%D0%B6%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%822021.pdf> (дата обращения: 21.03.2023 г.).
2. Официальная статистика / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/10705> (дата обращения: 02.03.2023 г.).
3. Официальные статистические показатели / Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/> (дата обращения: 12.03.2023 г.).

УДК 331.101.262

ДИНАМИКА НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ РОССИИ

*Наливайченко Е.В., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь*
*Тишков С. В., к.э.н., ученый секретарь; Волков А.Д., к.э.н., научный сотрудник
Институт экономики ФГБУН ФИЦ «Карельский научный центр РАН», г. Петрозаводск*

Аннотация. В статье раскрыты основные характеристики человеческого капитала российской Арктики; осуществлен компаративный анализ научно-инновационной составляющей человеческого капитала арктических регионов России, городов-лидеров инновационного развития Москва и Санкт-Петербург и Российской Федерации в целом.

Ключевые слова: человеческий капитал, Арктическая зона России.

Арктика – это уникальный регион, имеющий большое геополитическое и экономическое значение для мира и для Российской Федерации, в частности. Арктическая зона России охватывает 9 регионов: четыре относятся к ней полностью, пять – частично. Площадь арктических территорий – 4,8 млн км² (28 % территории страны). Здесь проживает 2,6 млн человек, больше половины населения мировой Арктики [1]. Арктика обладает огромными запасами природных ресурсов, но также сталкивается с серьезными проблемами в области экологии и социально-экономического развития.

Социально-экономические проблемы населения Арктики, связанные с неблагоприятными условиями жизни и работы, географической удаленностью и труднодоступностью арктических территорий, что требует больших затрат на транспортировку и логистику, экологической уязвимостью и изменчивостью арктической природы, обуславливают демографический спад, отток квалифицированных кадров, низкий уровень образования и здравоохранения.

В этих условиях актуальным является исследование различных характеристик человеческого капитала, сущность которого заключается в экономической ценности навыков, знаний и квалификаций человека, т.к. данный ресурс оказывает существенное влияние на инновационное развитие региона, повышение производительности и прибыльности организаций, рост благосостояния и уровня жизни населения.

Существует двусторонняя причинно-следственная связь между человеческим капиталом и экономическим ростом. Как экономический рост может влиять на человеческий капитал, создавая больше возможностей и стимулов для образования, профессиональной подготовки, здравоохранения и т.д., так и развитие человеческого капитала является важным фактором экономического роста наряду с физическим капиталом, природными ресурсами, инфраструктурой, рыночными условиями и т.д. Для обеспечения инновационного развития региональной экономики на первый план выходит научно-инновационная составляющая человеческого капитала, отражающая уровень образования, научных знаний, творческого потенциала и инновационной активности людей.

В связи с вышеизложенным, динамика показателей научно-инновационной составляющей человеческого капитала регионов России, полностью или частично относящихся к Арктической зоне, была проанализирована в сравнении с показателями городов-лидеров инновационного развития Москва и Санкт-Петербург и Российской Федерации в целом (таблица 1).

Таблица 1– Динамика показателей научно-инновационной составляющей человеческого капитала регионов России, полностью или частично относящихся к Арктической зоне*

Показатели / субъекты	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1. Темп роста (снижения) численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками					
Архангельская область	93,33	97,36	99,80	100,71	96,40
Красноярский край	94,79	109,22	95,84	110,06	102,75
Мурманская область	94,39	94,86	100,05	97,98	99,75
Республика Карелия	96,77	102,83	98,08	94,48	96,50
Республика Коми	86,69	89,97	97,18	101,45	97,07
Республика Саха (Якутия)	94,21	98,84	99,62	101,23	100,09
Ямало-Ненецкий автономный округ	103,57	115,52	96,27	104,65	98,52
г. Москва	96,89	91,25	102,75	100,92	97,02
г. Санкт-Петербург	100,13	97,38	100,26	96,35	97,19
Российская Федерация	98,0	96,42	99,98	99,54	97,55
2. Темп роста (снижения) численности исследователей, имеющих ученую степень					
Архангельская область	100,53	88,89	99,40	104,19	104,02
Красноярский край	93,80	104,06	101,22	99,45	101,44
Мурманская область	94,96	100,00	99,15	96,36	94,22
Республика Карелия	99,45	95,86	98,27	94,13	104,98
Республика Коми	102,45	101,60	97,64	100,20	97,39
Республика Саха (Якутия)	92,98	99,72	101,14	99,72	95,33
Ямало-Ненецкий автономный округ	104,76	104,55	78,26	122,22	104,55
г. Москва	95,4	95,93	100,53	99,00	99,17
г. Санкт-Петербург	95,28	93,67	104,35	100,73	98,18
Российская Федерация	95,33	97,10	99,58	99,21	98,40
3. Коэффициент изобретательской активности (с учетом заявок на полезные модели)					
Архангельская область	1,11	1,30	1,00	1,11	0,82
Красноярский край	1,49	2,13	2,11	1,82	1,68
Мурманская область	0,63	0,41	0,47	0,51	0,64
Республика Карелия	1,10	0,87	1,36	1,66	1,53
Республика Коми	0,6	0,94	0,98	0,96	1,00
Ямало-Ненецкий автономный округ	0,86	0,97	1,00	1,03	1,17
Республика Саха (Якутия)	0,95	1,12	0,83	0,99	0,94
г. Москва	6,30	7,62	5,88	5,81	5,79
г. Санкт-Петербург	5,41	5,24	8,05	10,22	4,79
Российская Федерация	2,24	2,33	2,25	2,22	1,95

*Данные по Чукотскому автономному округу не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации».

Источник: составлено авторами по данным [2; 3]

Компаративный анализ показывает, что в регионах России, полностью или частично относящихся к Арктической зоне, снижение численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, происходит в целом более низкими темпами, чем в городах-

лидерах и Российской Федерации, а численность исследователей, имеющих ученую степень, в большинстве арктических регионов увеличивается, в отличие от городов-лидеров и России в целом. Однако, не смотря на такие положительные тенденции, коэффициент изобретательской активности в арктических регионах ниже аналогичного показателя гг. Москвы и Санкт-Петербурга в среднем в 6 раз, Российской Федерации – в 2 раза.

Таким образом, более развитая инновационная инфраструктура и креативная среда городов-лидеров стимулирует творческий потенциал населения и инновационную активность хозяйствующих субъектов. Исходя из этого, государство и бизнес должны стимулировать развитие человеческого капитала российской Арктики, создавая условия для повышения качества жизни и защищенности населения, поддерживая образование, здравоохранение, культуру, спорт и туризм, стимулируя предпринимательство и инновации, развивая местные ресурсы и потенциал.

Для обеспечения развития научно-инновационной составляющей человеческого капитала необходимо развивать систему образования и науки в регионе, поддерживать талантливую молодежь, стимулировать сотрудничество между учебными, научными и производственными организациями, совершенствовать инфраструктуру инноваций, что позволит повысить креативность и эффективность человеческого капитала в регионе и будет способствовать его устойчивому развитию.

Статья выполнена в рамках гранта РНФ № 23-28-00693 «Формирование и развитие инновационной системы Арктической зоны России в условиях новейших противоречий развития: структурное импортозамещение в рамках многоуровневого пространства».

The article was made within the framework of the Russian Science Foundation grant No. 23-28-00693 "Formation and development of the innovation system of the Arctic zone of Russia in the context of the latest development contradictions: structural import substitution within a multi-level space".

Литература

1. Арктические регионы России // Председательство Российской Федерации в Арктическом совете в 2022-2023 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://arctic-council-russia.ru/useful/?ysclid=lggvjgeu2x823191315> (дата обращения: 07.04.2023 г.).
2. Наука, инновации и технологии / Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 05.04.2023 г.).
3. Годовые отчеты // Федеральная служба по интеллектуальной собственности Роспатент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rospatent.gov.ru/ru/about/reports#text_1 (дата обращения: 10.04.2023 г.).

УДК 338.24

**РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА***Нестеренко Ю.Ю., аспирант**Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Человеческий капитал в наше время представляет основополагающий ресурс и действенный механизм перераспределения общественных благ в пользу интеллектуальных ресурсов, производящих новые знания, информационные продукты и технологии. Реализуется этот механизм посредством развития институциональных экономических отношений.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы; человеческий капитал; институциональные факторы.

Человеческий капитал – это совокупность трудового потенциала сотрудников компании. Трудовой потенциал – воплощенный в людях человеческий капитал в форме образования, квалификации, знаний и опыта.

Воспроизводство человеческого капитала имеет важнейшее значение, поскольку этот процесс завершается результатами интеллектуальной и творческой деятельности людей, специфичных для предприятий информации и знаний, организационной и корпоративной культуры, технологических и управленческих инновации в производстве и ведении бизнеса, экономической и информационной безопасности и способах ведения коммуникаций с персоналом, клиентами и партнерами. Сохранение и приумножение человеческого капитала как стратегического ресурса непременно ведет субъектов хозяйствования к рыночным успехам, поэтому является одной из главных задач для институций.

В современности быстрое развитие в мире получает цифровая экономика, которая сопровождается повышением роли воспроизводства человеческого капитала и прогрессом развития интеллектуальных ресурсов [1]. Поэтому в настоящее время необходимы инновационные механизмы управления в новой, цифровой экономике, что, в конечном итоге, существенно влияет на темпы роста ВВП страны.

Наиболее важным процессом результативности воспроизводства человеческого капитала является построение механизма управления интеллектуальными ресурсами (ИР) [2]. Механизм институционального управления ИР субъекта хозяйствования (СХ) в цифровой экономике, на наш взгляд, должен предполагать вначале их структурирование, когда необходимо определить перечень ИР и провести их классификацию, затем оценить экономическую эффективность и эффект от внедрения ИР у СХ, и впоследствии определить выводы по дальнейшему коммерческому применению (рисунок 1).

Из рисунка наблюдаются институциональные связи осуществления воспроизводства человеческого капитала и его интеллектуальных ресурсов, используемых в хозяйственных отношениях субъектов в современной цифровой экономике.

Вместе с тем, перед хозяйственным сообществом и институциями стоит проблема обеспечения экономической безопасности информационных ресурсов и интеллектуальных ресурсов человеческого капитала СХ, которая в цифровой экономике решается посредством двух подходов: фрагментарного и комплексного [3].

Преимуществом фрагментарного подхода является высокая вариативность защиты ИР против определенной угрозы. Недостатком подхода является локальность действий институций и СХ.

Преимуществом комплексного подхода является обеспечение институциональной защиты крупных информационных систем СХ и систем с особо ценной информацией. Комплексный подход сочетает комплексные институциональные факторы административно-правовых, организационно-технологических и программно-технических мер противостояния угрозам. Недостатком подхода является сложность в управлении системой защиты и ограниченность свободы действий пользователей. Но все же, в управлении интеллектуальными ресурсами СХ, комплексный подход используют большинство СХ в мире.

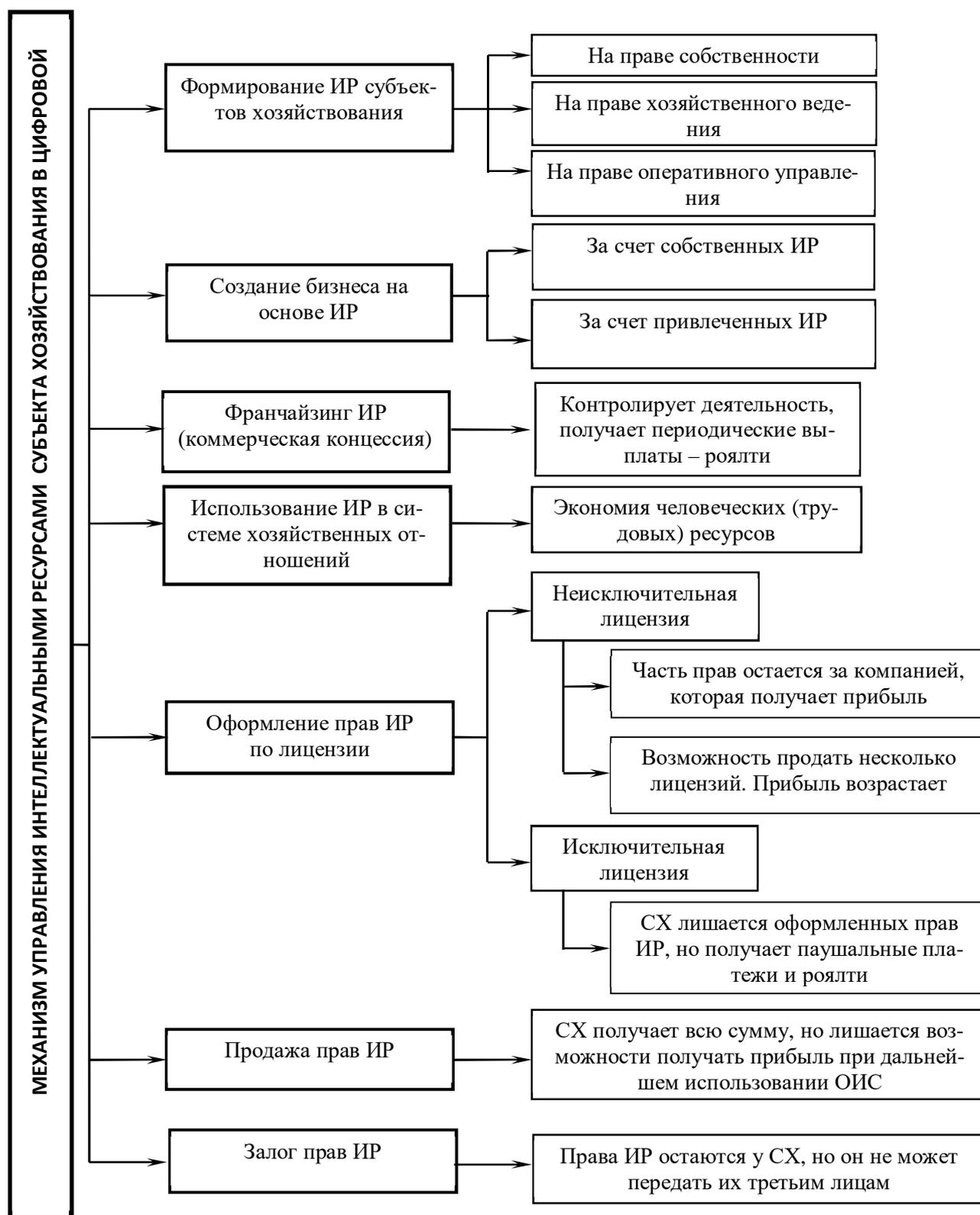


Рисунок 1 – Механизм институционального управления ИП субъекта хозяйствования в цифровой экономике (авторская разработка)

Институциональное управление интеллектуальными ресурсами субъектов хозяйствования в современной экономике, по сути, формирует стоимость инновационных проектов предприятий и индивидуальных предпринимателей и может существенно максимизировать прибыль [4].

Из изложенного следует важная и непосредственная роль институциональных факторов

в воспроизводстве человеческого капитала.

Литература

1. Богомазов, Г. Г. История экономики и экономической мысли России: монография / Г.Г. Богомазов, И.А. Благих. - М.: Экономика, 2016. - 672 с.
2. Модернизация экономики России: Итоги и перспективы / ред. Е.Г. Ясин. - М.: ГУ ВШЭ, 2016. - 516 с.
3. Обзор Microsoft Forefront Client Security [Электронный ресурс]. URL: <https://www.anti-malware.ru/node/57> (дата обращения: 05.03.2023).
4. Golovchanskaya, E. E. Predictive Assessment of Dynamics Intellectual Activity Index National Innovation-Oriented System / E. E. Golovchanskaya, S. P. Kirilchuk // Networked Control Systems for Connected and Automated Vehicles : Conference proceedings, St.Petersburg, 08–10 февраля 2022 года. Vol. 510-2. – Switzerland: Springer Nature Switzerland AG, 2023. – P. 995-1003. – DOI 10.1007/978-3-031-11051-1_102. – EDN QUWIFU. (дата обращения: 05.03.2023).

УДК 378.12

ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

*Нигматуллина Л.Г., к.э.н., доцент
Казанский федеральный университет*

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы изобретательской активности в контексте развития инновационной деятельности высших учебных заведений. Проанализированы основные показатели инновационной деятельности на примере Казанского федерального университета

Ключевые слова: изобретательская активность, инновационная деятельность в высших учебных заведениях.

В настоящее время происходят глобальные изменения сложившегося более чем за последние 70 лет миропорядка. Процесс повышения уровня развития производительных сил общества продолжается через поступательный переход от доминирования аграрной структуры экономики через индустриальную к постиндустриальной. Одновременно с этими процессами происходят политические, социальные изменения, которые в итоге, с точки зрения здравого смысла, должны быть направлены на совершенствование мировых общественных отношений в сфере экономики, политики, социальной, культурной жизни, что и называется процессом глобализации.

Одним из ключевых направлений совершенствования экономических отношений является изменение структуры экономики, а именно развитие ее инновационной составляющей как фундамента экономического роста.

В связи с этим, на наш взгляд, значительно возрастает роль и значение всех звеньев инновационного процесса: от фундаментальных и прикладных исследований до внедрения инновационных разработок. Особенно актуально создание и внедрение в производство результатов интеллектуальной деятельности в качестве объектов интеллектуальной собственности. Чтобы внедрить, создаваемые на первых этапах инновационного процесса, технические решения, необходимо обеспечить благоприятные условия научно-исследовательского труда в перспективных отраслях. В итоге все сводится к задаче повышения изобретательской активности в целом и в перспективных и прорывных отраслях науки и техники.

Основными экономическими субъектами, способными генерировать новые идеи и проводить научные разработки, являются высшие учебные заведения – университеты, которые могут проводить комплексные междисциплинарные исследования на стыке новейших разработок в различных отраслях наук. Изобретательскую активность профессорско-преподавательского состава университета можно определить с учетом следующих положений:

- уровень и динамику изобретательской активности можно оценить посредством определения количества полученных патентов на изобретение по годам;
- уровень изобретательской активности по направлениям перспективных исследований

и разработок можно оценить по количеству полученных патентов на изобретения основных структурных подразделений – институтов университета;

- уровень изобретательской активности можно оценить путем сопоставления количества полученных патентов на изобретения с количеством ППС данного структурного подразделения университета.

Высшие учебные заведения организуют учебный процесс подготовки специалистов в соответствии со специализацией и учебными планами, составленными по утвержденным образовательным стандартам. Также высшие учебные заведения призваны проводить научные исследования по выбранной научной специализации и в соответствии с приоритетными направлениями, учитывая основные мировые тенденции развития той или иной научной отрасли, а также соотнося их с научной и материально-технической базой и оснащением, необходимым для проведения исследований и разработок по специализации структурного подразделения университета.

Так, например, в Казанском федеральном университете определены перспективные направления научных исследований и разработок, по которым активно ведутся научно-исследовательские работы, а именно: биомедицина и фармацевтика; перспективные материалы; нефтедобыча, нефтепереработка, нефтехимия; инфокоммуникационные и космические технологии. Данные направления являются не только перспективными с точки зрения научной значимости, как результаты исследований в сфере фундаментальной науки, но и имеют практическую направленность в медицине, биологии, нефтегазовых технологиях, в промышленности, экологии.

В соответствии с приоритетными направлениями наблюдается и положительная изобретательская активность в основных структурных подразделениях университета. Так, за последние пять лет всего было создано 168 технических решений, защищенных патентами на изобретения (см. таблицу 1). Наибольшую изобретательскую активность показывает институт фундаментальной медицины и биологии – 69 изобретений. Научные исследования и прорывные разработки проводятся в области геологии и нефтегазовых технологий – соответствующий институт показывает положительную динамику на протяжении последних пяти лет – всего 30 технических решений, защищенных патентом. По количеству полученных патентов за последние годы на третьем месте инженерный институт. В настоящее время, в связи с необходимостью импортозамещения в области медицинской техники, медико-биологических аппаратов, систем и комплексов, особенно важно развивать данную сферу отечественного производства.

Таблица 1 - Количество патентов на изобретения, полученные основными структурными подразделениями (институтами) КФУ за период с 2018 по 2022 годы, шт.

Основные структурные подразделения КФУ (институты)	Годы					Всего
	2018	2019	2020	2021	2022	
Институт фундаментальной медицины и биологии	16	14	11	16	12	69
Институт геологии и нефтегазовых технологий	2	4	6	8	10	30
Инженерный институт	1	1	8	3	13	26
Институт физики	6	6	3	5	4	24
Химический институт им А. М. Бутлерова	1	1	2	2	8	14
Институт экологии и природопользования	-	-	2	2	1	5
Итого	30	26	31	35	46	168

Таблица 2 - Подходы к оценке научно-исследовательской деятельности ученых

Экономические показатели	Наукометрические показатели
Доля прироста национального дохода, полученного в результате использования научных исследований	- Число научных публикаций в единицу времени; - индекс цитируемости; - Индекс Хирша; - Импакт-фактор журнала
Оценка научного потенциала: - обеспеченность кадрами (общая численность, квалификационный состав, возрастная структура научных кадров, наличие ресурсов и резервы научных кадров); -научно-информационная обеспеченность (наличие «задела» собственных научных идей и оригинальных методик, информированность о мировом опыте); -материально-техническая обеспеченность (финансовое обеспечение науки, наличие научного оборудования, инструментария и технический уровень).	

Подходы к оценке научно-исследовательской деятельности в целом основаны на учете и оценке различных показателей, которые можно разделить на экономические и наукометрические. И те и другие подходы носят относительный и субъективный характер. Однако они позволяют в какой-то мере оценить и сравнить данные показатели различных субъектов научной сферы и составить их рейтинг.

Агентство RAEX ежегодно проводит исследование и дает оценку образовательного и научного потенциала вузов России и на этой основе составляет рейтинг лучших вузов.

Рейтинг вузов определялся путем анализа и оценки интегральных показателей:

- условия для получения качественного образования;
- уровень востребованности выпускников работодателями;
- уровень научно-исследовательской деятельности.

Таблица 3 - Показатели оценки образовательного и научного потенциала вузов России

Интегральные показатели оценки образовательного и научного потенциала вузов России		
Условия для получения качественного образования	Уровень востребованности выпускников работодателями	Уровень научно-исследовательской деятельности
Уровень преподавания: - численность штатных ППС на 100 студентов; - процент штатных преподавателей – членов государственных академий наук национального уровня; - доля ППС с учеными степенями в общем количестве ППС; - количество побед		
Международная интеграция		

В 2022 году в рейтинге лучших вузов России Казанский (Приволжский) федеральный

университет занял 20 место из 206 участников. Первые места в рейтинге традиционно занимают вузы Москвы и Санкт-Петербурга, в частности первое место – Московский государственный университет, Московский физтех – второе место. В двадцатке среди вузов других регионов России – Уральский федеральный университет – 11 место в рейтинге и Новосибирский национальный исследовательский государственный университет – 12 место.

В рейтинге лучших вузов России в группе показателей «Уровень научно-исследовательской деятельности» анализировались такие показатели, как объем бюджета, привлеченного на НИОКР в год; объем финансирования по грантам; индекс вовлеченности обучающихся в НИОКР; количество защит кандидатских и докторских диссертаций и др. Источниками информации по перечисленным показателям являлись результаты анкетирования контингента респондентов. В группе показателей «Научные достижения» оценивались наукометрические показатели: количество публикаций; индекс цитирования и др. Изобретательская активность респондентов не учитывалась.

УДК 338.28

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Никоненко А.И., студент;

Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье охарактеризован понятийный аппарат осуществления инновационной деятельности на предприятии: раскрыта сущность понятий новшество, инновация, инновационный процесс, определено место и роль инновационной деятельности в хозяйствовании. Особое внимание уделено факторам, оказывающим влияние на осуществление инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: цифровые трансформации, инновация, новшество, инновационный процесс, инновационная деятельность.

Каждый объект экономических отношений развивается в соответствии с этапами жизненного цикла – зарождение, развитие и рост, замедление роста, стабилизация, упадок. При этом переход по этапам жизненного цикла возможен только в результате усовершенствований этого объекта. В этой связи, осуществление инновационной деятельности является необходимым процессом, обеспечивающим развитие объектов экономических отношений, и требует теоретической и методологической подготовки к осуществлению этих процессов. Поэтому важными направлениями научных исследований являются процессы определения сущности и видов инноваций, организации инновационной деятельности и формирования стратегии предприятия, ориентированной на внедрение инноваций.

Характеризуя сущность понятия «инновация», отметим, что данный термин «в применении к социально-культурной сфере деятельности впервые появился во французском языке в 1297 г., в английском — в 1553 г. как определение нового в языке и праве. Подчеркивая новизну, он употреблялся применительно к лингвистике, ботанике, процессуальному праву. В XIX в. термин получил распространение как определение элемента культуры, заимствованного из другой этнической среды, а затем, становясь многоаспектным, употреблялся в различных языках для обозначения нового. Его основные смысловые варианты — инновация как процесс и инновация как результат» [1]. В научное обращение данный термин ввел «основоположник теории инноваций, австрийский ученый Йозеф Алоиз Шумпетер» [2]. Его работы «Теория экономического развития» [2] и «Экономические циклы» положили начало многим направлениям исследований и имели многочисленных последователей. Именно Й.Шумпетер впервые вводит в научный оборот новую экономическую категорию «инновация», под которой понимает «новую научно-организационную комбинацию факторов производства» [2].

Вопросам изучения сущности категории «инновация», а также организации и

управления инновационной деятельностью на предприятии посвящены работы М.Б.Алексеевой, Г.В.Ольховой, Е.А.Спиридоновой, А.Ф.Наумова, А.А. Захаровой, С.П.Казакова, С.В.Мальцевой, В.Л.Абашкина и других современных ученых. Так, по мнению Ольховой Г.В. «под инновацией принято понимать внесение каких-либо изменений (новшеств) в разнообразные виды человеческой деятельности в целях повышения эффективности этой деятельности» [3]. «В соответствии с документами, разработанными Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) инновация представляет собой «введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях» [16].

В Федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» инновация определяется как «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [5].

«В международной практике под инновацией принято понимать конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую экономическую и/или общественную выгоду» [4].

Несмотря на разнообразие определений, большинство авторов сходится в том, что инновациям присущи три основных признака: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость.

С.В.Мальцева делает акцент на наличии в научной литературе большого количества определений категории «инновация» и обозначает связь между понятием новшество и инновация. В частности, новшество определено как «новая, а также представленная в виде новой комбинации уже известных элементов научная, техническая, технологическая разработка или изобретение (устройство, метод, услуга), имеющее новые потребительские свойства или сферы применения» [1]. При этом «наличие новшества является необходимым условием начала инновационного процесса, процесса превращения новшества в инновацию» [1]. В этой связи, следует разграничивать понятия «новшество» и «инновация».

Обобщая мнения ученых, под новшеством понимается «факт новизны, присутствующий в каком – либо предмете, явлении, событии (новый способ, новый уклад, новый порядок и т.д.)» [4]. В статье под новшеством следует понимать «документально оформленный результат, в котором обоснованы отличия характеристик объекта (предмета, явления, процесса и т.д.), наблюдаемых в настоящий момент времени от характеристик, свойственных ему в более ранний момент» [4].

Анализ подходов ученых к сущности понятия инновация позволили установить, что под данным понятием следует рассматривать деятельность, направленную на продвижение новшества по всем этапам развития объекта: идеи, разработки, планирования и т.д. Таким образом, если новшество является фактом отличия каких – либо характеристик объекта, то инновация имеет принципиально иную сущностную природу. «Инновация - это процесс, обеспечивающий «прохождение» новшества от состояния идеи до получения результатов практического воплощения этой идеи» [1]. Следует отметить, что большинство отечественных ученых отождествляют понятие нововведение и инновация, поскольку используют дословный перевод с англ. «innovation» - введение новшеств, нововведение. Итогом нововведения является достижение важных, значительных, кардинальных изменений в состоянии какой – либо системы.

Инновацию как результат следует рассматривать неразрывно с инновационным процессом и инновационной деятельностью. Инновационный процесс представлен совокупностью этапов (исследование, разработка, внедрение и использование), реализация которых приводит к коммерциализации и использованию инноваций обществом. «Зарождение инновационной

идеи происходит на этапе фундаментальных исследований, которые дают начало инновационному процессу» [3]. Инновационная деятельность – все виды деятельности в рамках инновационного процесса. Отметим, что объектами инновационной деятельности являются новые знания; инновационные программы, процессы и проекты; интеллектуальные продукты, оборудование, инфраструктура производства и предпринимательства; организационно-технические решения, существенно улучшающие структуру и качество производства и социальной сферы; сырьевые ресурсы, средства их добычи и переработки; продукция, а также механизмы формирования потребительского рынка и сбыта товарной продукции [3].

Субъектами инновационной деятельности являются:

- 1) «потребители инноваций – участники, формирующие спрос на инновационные продукты» [3];
- 2) «производители инноваций – участники, формирующие предложение инновационных продуктов» [3];
- 3) «посредники – участники, формирующие финансовые потоки в инновационной сфере и/или обеспечивающие передачу (трансфер) инновации от производителя к потребителю» [3];
- 4) «органы, контролирующие и регулирующие инновационную деятельность» [3].

Инновационная деятельность регламентируется и всесторонне поддерживается правительствами разных стран, поскольку позволяет предприятиям формировать конкурентные преимущества на мировом уровне, а это обуславливает прирост ВВП и развитие стран. В частности, в России действует Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» [5], Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности», Указ Президента РФ от № 642 «О Стратегии научно-технологического развития РФ», а также региональные и муниципальные законодательные акты, регламентирующие инновационную деятельность в целях ее развития. В нормативных актах Российской Федерации инновационная деятельность определяется как «деятельность, направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности» [5].

«Результативность инновационной деятельности во многом зависит не только от выбора направления развития предприятия, но и от внутренней организации инновационной деятельности, в первую очередь, определяемой конфигурацией инновационного процесса. В зависимости от формы организации инновационной деятельности выстраивается весь механизм управления ею: определяется структура управления, формулируются задачи подразделений, участвующих в реализации инновационных проектов, планов и программ, выстраивается подход к регулированию, стимулированию и мониторингу инновационной деятельности» [1].

Объектами механизма управления инновационной деятельностью являются: «процесс внедрения инноваций, деятельность органов управления и финансирования научных исследований и разработок» [1].

«К основным видам инновационной деятельности относятся: научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; технологические работы, подготовка производства и проведение промышленных испытаний; приобретение (продажа) патентов, лицензий, ноу-хау; инвестиционные решения, необходимые для проведения инновационной деятельности; сертификация и стандартизация инновационных продуктов; маркетинговые решения инновационной деятельности; выбор и организация рынков сбыта инновационных продуктов; подготовка и переподготовка кадров для инновационной деятельности» [1].

К факторам, влияющим на инновационную деятельность предприятия, относят:

1. «Технико-экономические – финансовая, материально-техническая способность предприятия, резервные мощности, доминирование инновационных интересов в производстве и сбыте» [6];
2. «Организационно-управленческие – гибкость организационной структуры, стиль управления, характер потоков информации, уровень централизации и автономии,

согласованность интересов участников инновационных процессов, характер планирования» [6];

3. «Правовые – законодательные меры, поощряющие или сдерживающие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций» [6].

4. «Социально-психологические – поощрение, социально-психологический климат коллектива, уровень творческого труда, боязнь перемен» [6].

Таким образом, в работе исследована сущность понятий, характеризующих процессы внедрения инноваций на предприятии, таких как инновация, новшество. Установлено, что инновационная деятельность и инновационный процесс отличаются по содержанию, поскольку инновационный процесс является более широким понятием, чем инновационная деятельность. Он охватывает все стадии создания новинки: от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги, которые используются в хозяйственной практике; все этапы жизненного цикла инновации, включая ее диффузию (проникновение) в новых условиях или места применения. А инновационная деятельность заключается в действиях людей, направленных на создание или внедрение инновации на определенной стадии инновационного процесса. Внедрение инноваций позволяет предприятиям поддерживать высокий уровень конкурентоспособности, развивать выпускаемую продукцию или заменять ее на более современную. Также инновации позволяют развивать процессы организации и управления производством, совершенствовать механизмы сбыта продукции.

Литература

1. Основы инновационной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / С. В. Мальцева [и др.]; ответственный редактор С. В. Мальцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 527 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12095-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496185>.

2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс. – 1982. – 345 с.

3. Ольховая Г.В. Экономика и организация инновационной деятельности: учебное пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика». – Симферополь, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Институт экономики и управления (структурное подразделение), 2018. – 188 с.

4. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для вузов / А. А. Алексеев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 259 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03166-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489492>.

5. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»: офиц. текст по сост. на 16 апреля 2022 г. (с изменениями и дополнениями). - [Электронный ресурс]. - Информационно – правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <https://base.garant.ru/135919/>

6. Голубев, А.А. Экономика и организация инновационной деятельности: учебное пособие: Санкт-Петербург - 2012. – 234 с.

УДК 657.4

УЧЕТ КРИПТОВАЛЮТЫ, КАК ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Новоселова А.Э., аспирант, ассистент департамента финансов

Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет

Аннотация. В статье рассмотрены методы учета криптовалюты в российской и зарубежной практике. Предложено и обосновано введение отдельных субсчетов для ее учета в зависимости от целей ее использования.

Ключевые слова: криптовалюта, финансовые активы, МСФО, РСБУ.

В современном мире рыночная экономика характеризуется большой нестабильностью, что влечет за собой необходимость принятия как можно более точных инвестиционных решений на основе финансовой отчетности. Особенно это касается отражения в отчетности

криптовалюты, так как количество ее видов постоянно растет, как и растет влияние на деятельность организаций, работающих с иностранными контрагентами. Так по данным Канаевского С.В. рыночная капитализация всех криптовалют превысила 100 млрд долл. на 3 июля 2017 года [4], однако на март 2021 года рыночная капитализация только одной криптовалюты Bitcoin по данным компании CoinMarketCap составила 838 млрд долл [8].

Эти данные подтверждают актуальность выбранной темы и показывают, что нельзя недооценивать влияния криптовалюты на деятельность тех организаций, которые используют ее в своей деятельности. Недостаточное нормативное регулирование отражения криптовалюты в бухгалтерском учете приводит к тому, что организации полагаются на опыт своих российских и зарубежных коллег, проводят аналогии с другими объектами учета или действуют «от противного». Так появляются различные методики отражения криптовалюты в бухгалтерском учете, что, приводит к различиям в формировании информации, раскрываемой в финансовой отчетности. Решение данной проблемы во много зависит от принятия единого подхода к отражению криптовалюты в бухгалтерском учете.

Вопросы учета криптовалюты активно уточняются и развиваются как в национальной практике, так и в международной. Например, Ассоциация сертифицированных профессиональных бухгалтеров Канады (CPA Canada) в 2018 году допускала возможность учета криптовалюты как в соответствии со стандартами МСФО 32 «Финансовые инструменты: представление» и МСФО 9 «Финансовые инструменты», так и в соответствии со стандартами МСФО 38 «Нематериальные активы» и МСФО 2 «Запасы» [10]. Подобное допущение, с одной стороны, исходило из того, что договоры на покупку или продажу криптовалюты в будущем (фьючерсы) признаются и допускаются к торгам на регулируемых рынках, поэтому криптовалюта, таким образом, подходит под определение дериватива. С другой стороны, владение криптовалютой соответствует определению нематериального актива МСФО 38 или может использоваться в качестве товарных запасов в соответствии с МСФО 2 [5].

Однако в 2019 году Комитет по МСФО опубликовал решение по вопросу учета криптовалюты с использованием существующих стандартов МСФО. Исходя из данного документа, криптовалюта не является финансовыми активами, а соответствует определению нематериального актива и, следовательно, подпадают под действие только двух международных стандартов: МСФО 38 или МСФО 2. Причем, к МСФО 2 относится только та криптовалюта, которая предназначена для продажи в обычном порядке. Это означает, что держатели криптовалюты больше не могут применять МСФО 9 «Финансовые инструменты» или МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» при учете криптовалюты [9]. Таким образом, окончательное решение совета МСФО закрепило криптовалюту в международной практике в статусе нематериального актива или запасов.

В российском нормативном регулировании и организации практики учета нет рекомендаций по отражению криптовалюты. Некоторые авторы слишком буквально воспринимают значение криптовалюты, как валюты, и, опираясь на ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств», относят ее к денежным эквивалентам, ссылаясь на высоколиквидность и подверженность незначительному риску изменения стоимости [2]. Другие авторы, ссылаясь на Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1], где криптовалюта признается финансовым активом, ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», а также практику компаний, работающих с криптовалютой, [7], признают криптовалюту финансовым активом. Из этого следует, что основным нормативным актом, регулирующим учет криптовалюты, выступает ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений».

Таким образом, криптовалюту, на наш взгляд, необходимо относить к финансовым вложениям, исходя из нормативных актов, которые ее регулируют, и практики бухгалтерского учета компаний. Более того, в российских реалиях, криптовалюту можно отнести даже к финансовым инструментам, так как она, по законодательству и исходя из учетной практики, обладает признаками финансового актива (имеет денежную стоимость, отражает связанные с ней

имущественные права, может самостоятельно обращаться на рынке и быть объектом купли-продажи или иных сделок, а также служит источником получения дохода, выступая разновидностью денежного капитала). Кроме того, несмотря на то, что международные стандарты рекомендуют относить криптовалюту к нематериальным активам, в национальной практике она не отвечает требованиям ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов».

В национальной учетной практике существует несколько подходов к учету криптовалюты:

- создание дополнительных счетов 06 «Вложения в цифровую (электронную) валюту» (активного) и 56 «Резервы под обесценение цифровой (электронной) валюты» (пассивный) [3];
- создание дополнительных счетов 53 «Криптовалюта» (активный) и 54 «Резервы под обесценение криптовалюты» (пассивный) [2];
- использование существующих счетов 58 «Финансовые вложения» и 59 «Резерв под обесценение финансовых вложений» [6].

Очевидно, что создание счета 06 «Вложения в цифровую (электронную) валюту» и отнесение его к внеоборотным активам исходит из возможности «майнить» (создавать) криптовалюту, что сближает ее с процессом создания нематериальных активов, а также соответствует требованиям МСФО. Однако, в связи с признанием криптовалюты финансовым активом, процесс «майнинга» можно сравнить с процессом калькуляции затрат на приобретение финансового вложения. Поэтому, на наш взгляд, создание счета 06 «Вложения в цифровую (электронную) валюту» не является целесообразным, так же, как и создание счетов 53 «Криптовалюта», 54 «Резервы под обесценение криптовалюты» и 56 «Резервы под обесценение цифровой (электронной) валюты». В плане счетов уже есть счета 58 «Финансовые вложения» и 59 «Резерв под обесценение финансовых вложений», которые, в связи с признанием криптовалюты финансовым цифровым активом, выполняют ту же функцию. К данным счетам следует ввести субсчета 58.06 «Криптовалюта» и 59.06 «Обесценение криптовалюты». На наш взгляд, причина, по которой для учета криптовалюты необходимо несколько субсчетов, кроется в том, что она может появиться у организации двумя путями: через «майнинг» (создание), либо путем покупки и в ходе расчетов с контрагентами.

Например, по субсчету 58.06.01 «Затраты на создание криптовалюты» можно представлять калькуляцию затрат по созданию криптовалюты, а по субсчету 58.06.02 «Созданная криптовалюта» - полную стоимость криптовалюты после завершения процесса «майнинга». Таким образом, процесс создания криптовалюты должен отражаться, как процесс создания финансового актива. Криптовалюта, полученная организацией в качестве оплаты в ходе расчетов с контрагентами, будет отражаться на субсчете 58.06.03 «Криптовалюта полученная», а криптовалюта, купленная организацией для дальнейшей перепродажи, на субсчете 58.06.04 «Вложения в криптовалюту» (таблица).

Таблица - Бухгалтерские проводки по учету криптовалюты, полученной путем «майнинга» (создания), покупки или расчета в процессе сделки

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская проводка	
	Дебет	Кредит
Криптовалюта получена организацией путем «майнинга»		
Амортизация электронно-вычислительного оборудования, используемого для «майнинга»	58.06.01	02
Затраты на электричество	58.06.01	60
Затраты на зарплату сотрудникам, занимающимся «майнингом», и выплаты в страховые фонды	58.06.01	70, 69
Прочие расходы	58.06.01	76
Создание криптовалюты завершено	58.06.02	58.06.01

Продолжение таблицы

Содержание хозяйственной операции	Бухгалтерская проводка	
	Дебет	Кредит
Криптовалюта получена организацией от покупателей		
Отражена выручка от реализации	62	90.01
Отражен НДС при реализации	90.03	68.02
Сформирована себестоимость проданного	90.02	41
Получена криптовалюта	58.06.03	76
Произведен взаимозачет	76	62
Сформирован резерв под обесценение криптовалюты	91.02	59.09
Получены товары	41	60
Выбытие криптовалюты	76	91.1
Криптовалюта списана	91.02	58.06.03
Произведен взаимозачет	60	76
Криптовалюта куплена организацией		
Приобретена криптовалюта	58.06.04	51
Дополнительные расходы на приобретение криптовалюты	91.02	51
Переоценка криптовалюты	58.06.04	91.01
Списание криптовалюты	91.02	58.06.04
Отражено получение денежных средств	51	91.01

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на многочисленные разработки как российских, так и зарубежных ученых по учету криптовалюты, на данный момент необходимо продолжать исследования. Не всегда можно полагаться на опыт иностранных авторов, так как российская экономическая действительность имеет свои особенности. Примеры субсчетов для учета криптовалюты, приведенные в статье следует предусматривать в учетной политике организации для увеличения информативности финансовой отчетности.

Литература

1. Федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 25.03.2023).
2. Астраханцева И.А., Савина А.С., Астраханцев Р.Г. Криптовалюта как феномен платежа в современной цифровой экономике // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством, 2019, С. 3-10.
3. Ильма И.Р., Куликова Л.И. Криптовалюта как новый объект бухгалтерского учета // Вести научных достижений. Бухгалтерский учет, анализ и аудит, 2020, С. 81-84.
4. Канаевский С.В. Криптовалюты в МФСО. Вопросы признания и оценки / С.В. Канаевский // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. - 2017. -№ 6 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ipbr.org/accounting/ias/new-in-ias/180305-kanevskiy/> (дата обращения 20.03.2023)
5. Пожарицкая И.М. Проблемы идентификации и признания цифровых финансовых активов в учете / Учет. Анализ. Аудит, 2018, С. 61-66.
6. Спицын А.Н. Учет криптовалюты в бухгалтерском учете // Современная экономика, 2019, С.139-142.
7. Ярова В.В., Рузинская А.Б. Бухгалтерский учет криптовалюты // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление, 2017, С. 138-140.
8. Cryptocurrency Market Capitalizations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://coinmarketcap.com> // (дата обращения 15.03.2023).
9. IFRS Developments Holdings of cryptocurrencies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/ifrs/ey-devel150-cryptocurrency-holdings-august-2019.pdf // (дата обращения 17.03.2023)
10. Что такое криптовалюты с точки зрения МСФО. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gaap.ru/articles/> (дата обращения: 19.03.2023).

УДК 330

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ*Носенко К. С., студент**Научный руководитель Зиятдинова Н. Р., к. э. н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории**ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. В статье рассматривается инновационный бизнес в России – тенденции его развития, проблемы и перспективы. Кратко описываются основные направления инновационных проектов, реализуемых в России. Автором освещается развитие инновационного предпринимательства на основе определенных технологий и представляет интерес исследователей к развитию инновационного бизнеса в России.

Ключевые слова: экономика, инновации, рейтинг, инфраструктура, институциональные барьеры.

В последнее время очень широкое распространение получили инновации в промышленных отраслях. Этот сектор оказался чрезвычайно перспективным и экономически оправданным, а также хорошо финансируемым. Инновации жизненно важны для бизнеса, так как его конкурентоспособность напрямую зависит от уровня инновационного развития. Инновационные продукты повышают конкурентоспособность, делают бизнес более привлекательными для потребителей и приносят высокую прибыль. Бизнес-инновации имеют одну важную особенность: чтобы их внедрение было успешными и прибыльным, необходимы стратегические действия. Инновационный процесс (технология, продукт) не должен быть разовым событием, а должен быть направлен в будущее. Также следует отметить, что инновации в отрасли различаются по продолжительности воздействия. Обычно это масштабные трудоемкие процессы, финансовая отдача от которых появляется спустя длительное время.

В России развитие инноваций оценивается неоднозначно. С одной стороны, Россия не является инновационно развитой страной и не входит в число промышленных лидеров. С другой стороны, технологические инновации в России демонстрируют положительную динамику. В целом, количество технологических новинок в России за последние годы значительно увеличилось. Однако это незначительное увеличение по сравнению с Западом. Основные причины неразвитости инновационной сферы в России: отсутствие политики качества в этой сфере (отсутствуют программы и планы создания и внедрения инноваций); монополия является важным фактором, сдерживающим развитие и инновации. Инновация — это прежде всего исследование, изучение и разработка чего-то нового. В России такие исследования и затраты ресурсов, необходимых для внедрения инноваций, не финансируются государственными органами, что сильно тормозит процесс инновационного развития. Конечно, есть благоприятные условия для развития. Россия очень большая страна, богатая многими ресурсами, поэтому она не может попасть в ситуацию полного застоя. Инновации в российской промышленной сфере носят частный характер, например, малые компании являются пионерами инновационного развития. Модернизация приносит прибыль бизнесу, а также помогает стране поднять уровень промышленного развития. Необходимость инновационного развития промышленных предприятий давно признана на уровне Правительства Российской Федерации. Однако, к сожалению, лишь небольшая их часть осуществила инновационные разработки и внедрила инновации в производство [1].

Последние несколько лет показали отсутствие интереса отечественных компаний к инновациям и инновационному развитию. В первую очередь это связано со слабой конкуренцией на российском рынке. Отечественным предприятиям нет необходимости внедрять инновационные технологии, чтобы завоевать своих клиентов, поскольку инновации не входят в число важных факторов, составляющих конкурентные преимущества. Сегодня отечественные предприятия имеют высокие доходы, низкое инновационное оборудование, низкую производительность труда и низкие затраты на НИОКР. Затраты на исследования и разработки для отечественных предприятий постоянно снижаются. Это связано с тем, что развитие требует модернизацию производства. Очень часто возникает такая проблема, как устаревание

материальных активов. На многих заводах оборудование настолько устарело, что выпуск продукции по новым или усовершенствованным технологиям невозможен. Безусловно, переоснащение цехов, закупка, монтаж и наладка инновационного оборудования требуют больших капиталовложений, которые не все предприятия могут себе позволить [2]. Можно выделить основные проблемы, представляющие наиболее серьезные препятствия для инновационного развития:

1. Несовершенство законодательства Российской Федерации и отсутствие специальных законов, регулирующих внедрение инноваций;
2. Слабое финансирование инновационной деятельности предприятий из-за масштабных инвестиций и длительных сроков окупаемости;
3. Инвесторы не готовы финансировать несколько проектов компании одновременно, так как предыдущие вложения еще не окупились;
4. Отсутствие кадров с необходимой подготовкой, боязнь кадров перед нововведениями [3].

Сегодня крупные и государственные компании активно внедряют инновации. Это связано с тем, что у них достаточно ресурсов, качественного оборудования и кадров. В то же время, существует острая необходимость в создании и внедрении инновационных систем развития российских предприятий. Нужна стабильная государственная поддержка, которая выражается не только в финансировании, но и в снижении таможенных пошлин на ввозимое оборудование. В России существует государственная экономическая политика поддержки инноваций. Основными результатами этой политики были:

1. увеличение количества инновационных школ и вузов, реализующих инновационные образовательные программы;
2. открытие дополнительных исследовательских центров и проектных лабораторий в университетах;
3. создание технологических парков, научно-технических центров, инновационных предприятий по производству высокотехнологичной продукции;
4. увеличение количества наукоградов, научно-производственных комплексов;
5. стабилизация государственных компаний и фондов (например, Российская нано — технологическая компания, ГК «Ростехнологии», Росатом, Фонд развития малого бизнеса в научно-технической сфере (Фонд Бортника), Российский фонд развития высоких технологий и др.) [4]. В связи с этим активизируются инструменты финансирования риска, инвестиции в которые являются крайне рискованными, поэтому государство стимулирует их рядом специальных механизмов.

Таким образом, Россия имеет большой потенциал для инновационного развития промышленных предприятий. Грамотная государственная политика в этой сфере может стимулировать бизнес к модернизации и изменениям, что, в свою очередь, повышает конкурентоспособность как российских компаний, так и страны в целом.

Литература

1. Агарков, А. П. Управление инновационной деятельностью : Учебник для использования в образовательном процессе образовательных организаций, реализующих программы высшего образования по направлениям подготовки «Менеджмент», «Инноватика» (уровень бакалавриата) / А. П. Агарков, Р. С. Голов. – 2-е издание. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 204 с.
2. Баранчеев, В. П. Управление инновациями : учебник для академического бакалавриата / В. П. Баранчеев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 747 с.
3. Василевская, И. В. Инновационный менеджмент : учебное пособие / И. В. Василевская. – 3-е изд. — Москва : РИОР, 2019. — 129 с.
4. Дармилова, Ж. Д. Инновационный менеджмент : учебное пособие для бакалавров / Ж. Д. Дармилова. – 2-е изд., стер. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 168 с.

5. Инновационный менеджмент в российском бизнесе / А. В. Борщева, М. С. Санталова, И. В. Соклакова, И. Л. Сурат. – 2-е издание. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 198 с.

6. Лапин, Н. И. Теория и практика инноватики : учебник для вузов / Н. И. Лапин, В. В. Карачаровский. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 350 с.

7. Мурашова, А. П. Инновационный подход в управлении предприятием / А. П. Мурашова // Трибуна ученого. – 2020. – № 11. – С. 567-577.

8. Современные аспекты формирования инновационной экономики и менеджмента / К. А. Бармута, И. О. Богданова, Ю. К. Верченко [и др.]. – Ростов-на-Дону : Донской государственный технический университет, 2020. – 159 с.

УДК 331.101.3

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Овсева В.В., магистрант

Институт управления бизнес-процессами

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация. Инновационная деятельность имеет решающее значение для того, чтобы организации оставались конкурентоспособными и адаптировались к меняющимся рыночным условиям. Однако инновации требуют мотивированной рабочей силы, готовой рисковать, экспериментировать и генерировать новые идеи. Таким образом, мотивация персонала к участию в инновационной деятельности имеет важное значение для успеха инновационных усилий организации. В этой статье будет рассмотрен зарубежный опыт использования различных методов мотивации персонала к инновационной деятельности.

Ключевые слова: мотивация, инновация, персонал, методы, стимулы.

Существует несколько теорий мотивации, которые были разработаны для объяснения того, что мотивирует людей и как можно повлиять на их поведение для достижения желаемых результатов (таблица 1).

Таблица 1 – Теории мотивации

Название	Характеристика
Иерархия потребностей Маслоу	Эта теория предполагает, что человеческие потребности могут быть организованы в иерархию, где физиологические потребности (такие как еда и кров) находятся внизу, а потребности в самоактуализации (такие как личностный рост и самореализация) - наверху.
Двухфакторная теория Герцберга	Эта теория проводит различие между такими факторами как заработная плата и гарантия занятости, которые могут предотвратить неудовлетворенность, и мотиваторами (такими как признание и достижения), которые могут привести к удовлетворению и мотивации.
Теория самоопределения	Эта теория предполагает, что индивиды мотивированы потребностью в автономии (способности контролировать свои собственные действия), компетентности (способности эффективно выполнять задачи) и связанности (позитивных отношениях с другими).

Понимая эти теории, организации могут разрабатывать стратегии мотивации, адаптированные к потребностям и предпочтениям их персонала. Например, компания может предложить программу признания, которая вознаграждает сотрудников за инновационные идеи, или предоставить возможности для обучения и развития, чтобы помочь сотрудникам развить свои навыки и знания [2]. Есть много иностранных компаний, которые успешно используют методы мотивации своего персонала к инновациям (таблица 2).

Таблица 2 – Примеры компаний

Название	Характеристика
Google	Компания Google известна своей инновационной культурой и создала рабочую среду, способствующую творчеству и экспериментам. Компания позволяет своим сотрудникам работать над собственными проектами до 20% их рабочего времени и внедрила программу "innovation time off", которая позволяет сотрудникам брать отгулы для работы над собственными проектами.
Amazon	У Amazon есть программа под названием "Работа в обратном направлении", которая поощряет сотрудников начинать с клиента и работать в обратном направлении, разрабатывая инновационные решения для удовлетворения его потребностей. В компании также действует программа под названием "День первый", которая поощряет сотрудников подходить к своей работе с предпринимательским мышлением и творчески подходить к тому, как они могут улучшить качество обслуживания клиентов.
Samsung	У Samsung есть программа под названием "С-Lab", которая позволяет сотрудникам работать над собственными инновационными проектами в течение года. В компании также есть "Творческая лаборатория Samsung", которая предоставляет ресурсы и поддержку, помогающие сотрудникам выводить свои идеи на рынок.
Toyota	В Toyota существует культура, которая ценит постоянное совершенствование и поощряет своих сотрудников выявлять проблемы и устранять их с помощью процесса, называемого "Кайдзен". В компании также проводится "ярмарка инноваций", где сотрудники могут продемонстрировать свои инновационные идеи и получить поддержку и обратную связь от высшего руководства.

Эти компании успешно использовали комбинацию методов для мотивации своего персонала к инновациям, включая стимулы, программы признания, автономию, а также обучение и развитие. Создавая рабочую среду, в которой ценятся креативность, экспериментирование и постоянное совершенствование, эти компании смогли стимулировать инновации и поддерживать конкурентные преимущества [3].

Таким образом, инновации имеют решающее значение для успеха организаций в современной быстро меняющейся бизнес-среде. Чтобы стимулировать инновации, организации должны мотивировать своих сотрудников творчески мыслить, идти на риск и экспериментировать с новыми идеями. Это требует понимания теорий мотивации и использования таких методов, как стимулы, программы признания, автономия, а также обучение и развитие. Следует отметить, что мотивация персонала к инновациям – это сложный процесс, требующий комплексного подхода, адаптированного к конкретным потребностям и предпочтениям организации и ее сотрудников. Решая проблемы, связанные с мотивацией персонала к инновациям, организации могут создать рабочую среду, способствующую творчеству, инновациям и, в конечном счете, их успеху.

Литература

1. Звягина, А. В. Мотивация персонала к инновационной деятельности / А. В. Звягина, О. С. Грозова // Академическая публицистика. – 2018. – № 11. – С. 91-94.
2. Ильченко, С. В. Исследование зарубежного опыта мотивации трудовой деятельности персонала / С. В. Ильченко // Бизнес и дизайн ревю. – 2021. – № 1(21). – С. 1-9.
3. Каракулин, А. Ю. Зарубежный опыт использования и развития человеческих ресурсов / А. Ю. Каракулин // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 12-3. – С. 176-182.
4. Тухканен, Т. Н. Сравнительная характеристика отечественного и зарубежного опыта стимулирования персонала к инновационной деятельности / Т. Н. Тухканен, А. М. Червенко // Актуальные вопросы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты. – 2022. – С. 406-412.

УДК 331.101.3

ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА*Овсева В.В., магистрант**Институт управления бизнес-процессами
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»*

Аннотация. Инновационность компании является важным элементом ее функционирования и развития в условиях современной, конкурентной и глобализированной экономики. В статье рассматриваются особенности модели мотивации инновационной деятельности с точки зрения их влияния на инновационность их функционирования. Показана важность внутренней среды в компании и ее организационной культуры для инновационного отношения.

Ключевые слова: развитие, мотивация персонала, компетенции, поведение сотрудников, вознаграждение.

Мотивация является одним из основных явлений и факторов, определяющих деятельность любой организации, в том числе и инновационную, что является условием развития организации. Это выражается в том, что мотивирующая функция упоминается в числе основных функций управления предприятием. Реализация этой функции должна быть ориентирована, в первую очередь, на эффективность работы и стимулирование инновационной деятельности, что является условием конкурентоспособности компании [1].

Инновации являются качественным фактором развития предприятий. Инвестиционные затраты являются количественным фактором, безусловно необходимым и обуславливающим как укрупнение размеров предприятия, так и повышение его технического и технологического уровня, они составляют необходимую основу для инноваций, но ключевым фактором здесь является интеллектуальный капитал предприятия, который воплощается, прежде всего, в творческих, хорошо образованных людях с правильной культурой труда и сильной, устойчивой мотивацией к инновационной деятельности.

Люди являются единственным активным фактором функционирования компании, в том числе инновационных процессов. Можно сказать, что основными факторами, стимулирующими инновационную деятельность на предприятии, являются: - креативность руководителей и руководящего состава, - знания, накопленные как ресурс предприятия, - мотивация работников и управленческого персонала, - организационная среда для инноваций, - экономические условия [2].

Помимо этого, для инноваций важна также организационная среда на данном предприятии, в частности, широко понимаемая организационная культура, рабочий климат и, наконец, отношения между основными группами предприятия, основанные на доверии. Эти три фактора тесно связаны между собой и создают единое целое, более или менее способствующее созданию творческого капитала внутренней среды компании.

Полагаем, что оплата компетенций сотрудников как важная составляющая интеллектуального капитала компании может сильно способствовать инновациям сотрудников. Работники умственного труда представляют собой все более важную группу работников, оплата труда которых связана с их интеллектуальными компетенциями, знаниями и творчеством, являющимися основой инновационной деятельности. Не менее важны нематериальные мотивирующие инструменты, в частности в части мотивации сотрудников к развитию. Здесь особенно важны системы развития сотрудников, построение карьерных путей, периодические оценки и нематериальные способы признания достижений сотрудников и руководителей. Они должны в максимально возможной степени быть направлены на стимулирование инноваций и создание инновационной атмосферы в компании.

Проблема инновационности предприятий и экономики в целом является чрезвычайно сложной, многосторонней, несомненно, междисциплинарной проблемой. На инновационность предприятий и всей экономики влияет множество, зачастую сложных и трудно поддающихся изучению факторов. Одним из них, и, безусловно, крайне важным, является мотивация персонала. Системы мотивации на предприятиях должны быть максимально основаны на

рационально построенных стимулах, создающих стимулы качественного характера, способствующих высокой компетентности, творчеству и открытости к изменениям. Важным элементом этих систем должны стать партисипативные модели управления, максимально ориентированные на активное участие сотрудников в создании и внедрении инноваций.

Особенность модели мотивации инновационной деятельности характеризуется тем, что она основана на процессном подходе, в модели присутствуют связанные между собой виды деятельности, имеющие вход и выход (рисунок 1).

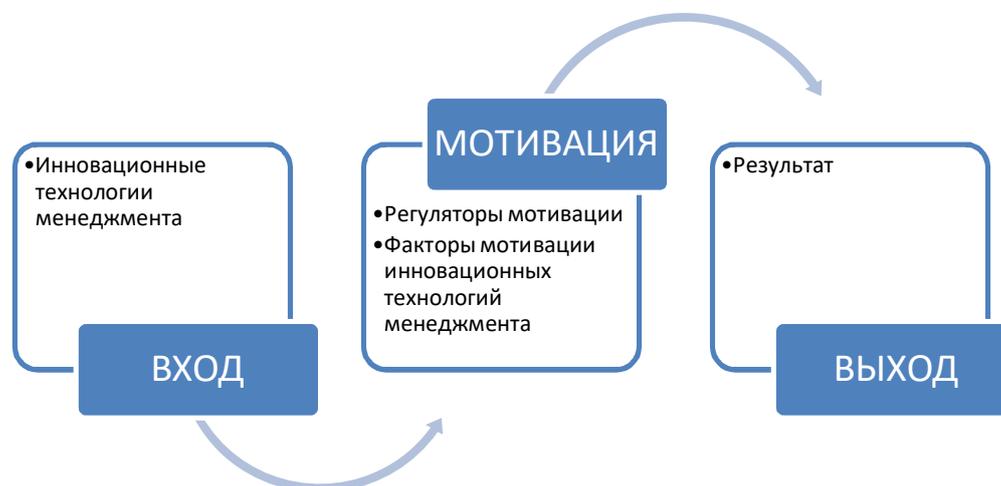


Рисунок 1 – Модель мотивации инновационной деятельности [3]

Входы в модели - это потребности уровня экономической системы, выход – результат этой же экономической системы, который был получен с помощью воздействия регуляторов и факторов мотивации.

В статье показано, что только постоянное стремление к созданию и внедрению инноваций может обеспечить долгосрочный успех компании. Все виды инноваций являются продуктом людей, их знаний, вовлеченности в деятельность компании и устойчивой модели мотивации инновационной деятельности. Поэтому очень важным направлением проинновационного управления предприятием является реализация функции мотивации сотрудников организации к проинновационному поведению через внедрение модели мотивации инновационной деятельности, основанной на процессном подходе.

Литература

1. Беляева Е.В. Проблемы мотивации инновационной деятельности работников в современных условиях // Вестник УРАО. 2020. №3. С.78-85.
2. Бражникова Н.Б., Каплун Е.С. Развитие системы мотивации сотрудников, обеспечивающих инновационную деятельность организации // ЭТАП. 2020. №3. С.89-97.
3. Ковалев Д.В. Реализация модели мотивации инновационной деятельности // Сибирский аэрокосмический журнал. 2007. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-modeli-motivatsii-innovatsionnoy-deyatelnosti> (дата обращения: 12.03.2022).

УДК 338.439 : 634.7

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ***Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Калистратова Е.И., студент**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В работе рассмотрено состояние рынка ягодной продукции в Российской Федерации и Республике Крым. Сделаны выводы о дефиците производства ягод и превышении спроса над предложением. Обоснованы перспективы развития рынка за счет популяризации интенсивных технологий выращивания ягод в закрытом грунте.

Ключевые слова: рынок ягодных культур, способ малообъемной гидропонии.

Главная задача, которая ставится сегодня перед сельским хозяйством России и в том числе Крыма – это обеспечение продовольственной безопасности и удовлетворение потребностей россиян в качественной, экологически-чистой сельскохозяйственной продукции. Говоря о продовольственной безопасности, в первую очередь имеется в виду обеспеченность зерном, сахаром, растительными маслами, мясом, молоком, яйцами, рыбой, картофелем, прочими овощами.

Однако нельзя забывать и о садоводстве – важнейшей отрасли агропромышленного комплекса, которая во многом обеспечивает физиологические основы здоровья населения страны. Для достижения цели сбалансированного и здорового питания в суточном рационе человека на плодово-ягодную и овощную продукцию должно приходиться не менее 70% потребляемых продуктов, на белковую и жиросодержащую – порядка 30%. Годовая потребность в плодах и ягодах составляет 100 кг, по факту же, в зависимости от региона, колеблется от 20 – до 60. Таким образом, явный дефицит в потреблении плодов, и особенно, ягод, обуславливает необходимость стимулирования развития рынка ягодной продукции на инновационной основе, что позволит не только повысить экономическую эффективность отрасли, но и уровень обеспеченности населения свежей ягодной продукцией.

Одной из самых любимых ягод россиян является клубника (земляника садовая), которая пользуется высоким и стабильным спросом у населения во всех субъектах Российской Федерации. Совокупный объем российского рынка, по разным оценкам, составляет 250-300 тыс. тонн в год. При этом около 20% – это импортная продукция.

В 2021 году в Россию завезли около 64 тыс. тонн земляники. По данным таможенной статистики лидером среди импортеров является Турция, на долю которой пришлось 47,2% общего объема импорта или 30,2 тыс. тонн. На втором месте Беларусь – 21,1% или 13,5 тыс. тонн и на третьем месте – Сербия – 10,8% или 6,9 тыс. тонн. Китай, который является мировым лидером по производству земляники, поставляет в Россию всего 1,4 тыс. тонн, что составляет 2,2% от общего объема российского импорта. Страны-поставщики земляники в Российскую Федерацию сгруппированы на рисунке 1.

Объем производства земляники в России точно оценить затруднительно, так как Росстат не ведет детализованную статистику по ягодным культурам. Учитывается совокупный объем земляники, малины, смородины, крыжовника и прочих ягодников. В среднем за 2017-2021 гг. в России ежегодно производилось около 690 тыс. тонн ягод на площади 101 тыс. га. Динамика валовых сборов ягод и их площадей посадки представлена на рисунке 2.

По данным ЕМИСС за 2021 год объем производства ягод среди категорий производителей распределился следующим образом: 1,45% валового производства приходится на крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) и индивидуальных предпринимателей, 1,32% – на сельскохозяйственные организации и 97,23% – это хозяйства населения. В промышленных масштабах ягод выращивается очень мало. В части клубники промышленные производства организованы в Краснодарском крае, Подмоскowie, Воронежской, Тульской, Белгородской областях и преимущественно в открытом грунте.

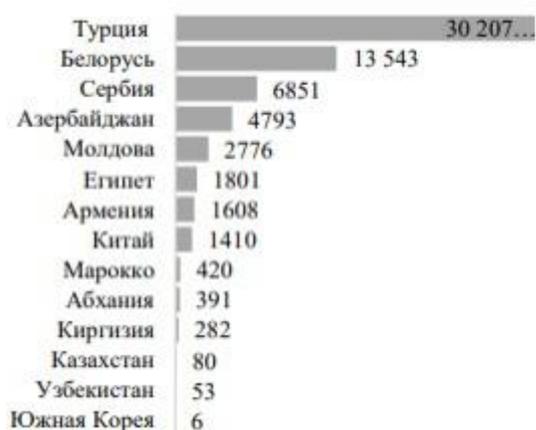


Рисунок 1 – Страны-поставщики клубники в Российскую Федерацию в 2021 году [3]

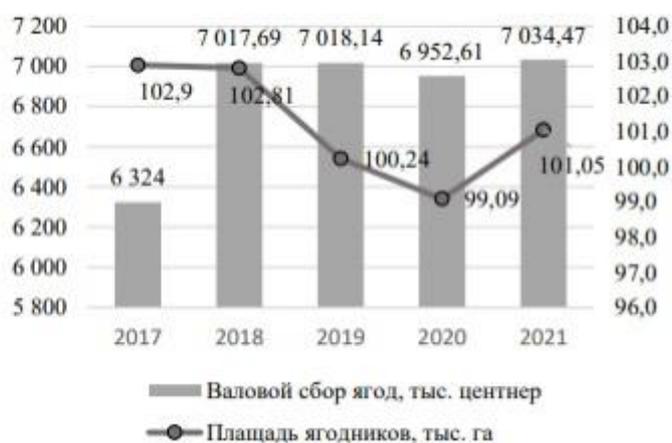


Рисунок 2 – Динамика валовых сборов и площадей посадки ягодных культур в Российской Федерации [1;2]

По данным FAO – продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, на долю клубники приходится около 30% производимых ягод в России [3], что по данным 2021 года составляет примерно 211 тыс. тонн. В рейтинге производителей клубники FAO Россия занимает 7-е место. Однако экспорта клубники из России почти нет – ежегодно только 1-2 тыс. тонн. Фактически вся производимая клубника потребляется внутри страны.

Если допустить, что вся производимая клубника продается населению (без учета переработки), то среднестатистический россиянин потребляет в год около 1,5 кг клубники. При валовом сборе ягод в 2021 году в 7034,47 тыс. центнер, на каждого жителя страны пришлось в среднем 4,9 кг ягод при рекомендуемой минздравом норме потребления – минимум 7 кг в год. Таким образом, ягод россиянам критически не хватает.

На долю Республики Крым по данным ЕМИСС в 2021 году приходилось около 1% от общероссийского валового сбора ягод, удельный вес региона в общей площади ягодных культур составляет всего 3,8% (рисунок 3).

Как свидетельствуют данные рисунка 3 за пятилетний период площадь под ягодными культурами в Республике Крым устойчиво возросла, составив в 2021 году 1,25 тыс. га против 0,85 тыс. га в 2017 году. Вместе в тем на фоне роста площади посадки устойчиво сокращаются валовые сборы ягод: с 98,62 тыс. центнер в 2017 году до 65,49 тыс. центнер в 2021 году.

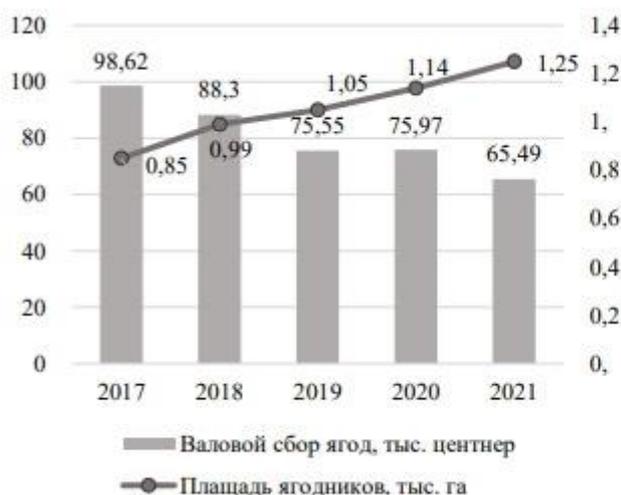


Рисунок 3 – Динамика валовых сборов и площадей посадки ягодных культур в Республике Крым [1;2]

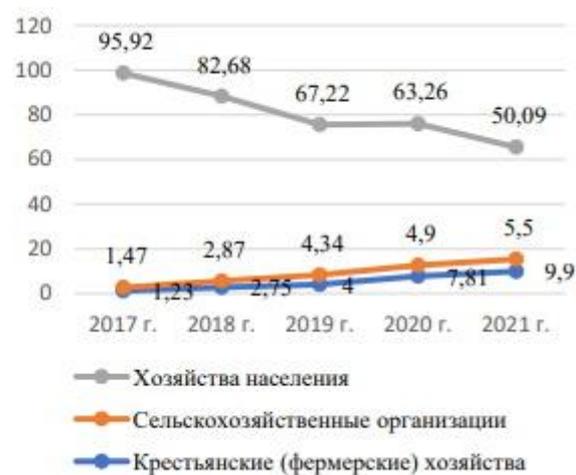


Рисунок 4 – Динамика производства ягод различными категориями производителей в Республике Крым, тыс. центнер [1]

Существенное влияние на сокращение совокупного валового сбора ягод, оказало устойчивое падение производства в хозяйствах населения (рисунок 4) – на 45,83 тыс. центнер или в 1,9 раза. Вместе с тем положительная динамика характерна для сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, хотя удельный вес и темпы роста объемов производства у этих категорий производителей значительно более низкие, чем удельный вес и темпы падения производства в хозяйствах населения.

Так как хозяйства населения являются основными производителями ягод (в 2021 году произвели 76,48% совокупного валового сбора), то падение производства в этой категории существенно отражается на рынке ягод в целом по Республике Крым.

Положительной динамикой характеризуется рост площади ягодников во всех категориях производителей (рис. 5). За 2017-2021 гг. в хозяйствах населения показатель возрос на 28%, заняв в общей площади долю в 76,19%. На втором месте в структуре производителей ягод крестьянские фермерские хозяйства, на долю которых приходится 16,67% общей площади посадок. За 2017-2021 гг. размер ягодников в этой категории производителей вырос в 3 раза. Наименьший удельный вес площади ягодников занимают сельскохозяйственные организации – 7,14% в 2021 году, однако динамика изменения размера площадей также положительна – увеличение в 3 раза за 2017 – 2021 гг.

В целом, как по Российской Федерации, в Республике Крым основными производителями ягод являются хозяйства населения, на втором месте крестьянские (фермерские) хозяйства, на третьем месте – сельскохозяйственные организации (рис. 5; 6).

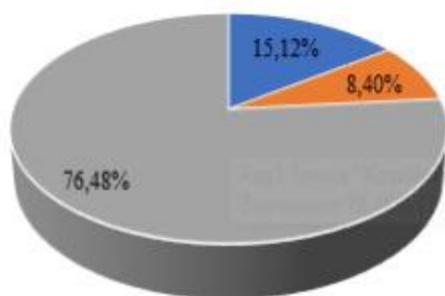


Рисунок 5 – Распределение валового сбора ягод по категориям производителей в 2021 году

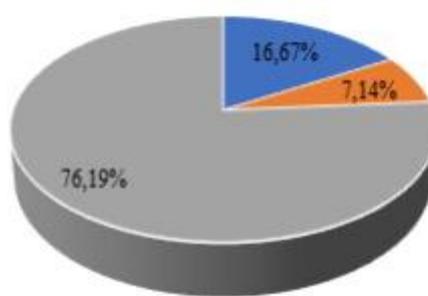


Рисунок 6 – Распределение площади ягодников по категориям производителей в 2021 г.

- Крестьянские (фермерские) хозяйства
- Сельскохозяйственные организации
- Хозяйства населения

Производство ягод в расчете на одного жителя Республики Крым в среднем составляет 3,5 кг, что ниже среднероссийского показателя на 30%. Потребление ягод в свежем виде еще ниже, что также не соответствует рекомендациям минздрава. Данные Всероссийской сельскохозяйственной переписи показали, что среди ягодников преобладают площади, занятые под малиной и ежевикой (45%), а также клубникой – 43%. Соответственно производство клубники в 2021 году в Крыму составило около 28,2 тыс. центнер. В расчете на 1 жителя Республики Крым – это в среднем 1,5 кг клубники.

В структуре производства преобладают технологии открытого грунта со средней рентабельностью в 30-60% и высокой конкуренцией, особенно в период массового сбора с конца мая до середины июня. Технологии закрытого грунта используются в основном сельскохозяйственными организациями и КФХ, которые начинают продавать клубнику с конца апреля, обеспечивая средний уровень рентабельности в 180%.

За рубежом (преимущественно в Европе) выращивание клубники в открытом грунте редкое явление. Ягода выращивается тепличным способом. Это позволяет гарантировано получать урожай равномерно и круглогодично, нивелировать неблагоприятные погодные факторы и обеспечить практически 100%-ю товарность выращиваемой клубники.

В России клубнику тепличным методом выращивают преимущественно в специальном грунте. Грунтовые теплицы наиболее просты в исполнении, растения высаживаются прямо в

грунт, гряды для удобства приподнимают на 50-80 см выше уровня земли. Такая технология позволяет получать первые урожаи уже в конце апреля и продавать ягоду по более высокой цене.

Более современные технологии позволяют получать урожаи ягод зимой, когда конкуренция очень низкая и цены на клубнику в среднем в 10 раз выше, чем в сезон сбора урожая и гораздо выше цен, ранней апрельской клубники. Одной из наиболее перспективных технологий закрытого грунта является малообъемная технология или способ малообъемной гидропоники. Экономически считается одной из наиболее эффективных технологий, позволяющих получать высокие урожаи и экономно использовать ресурсы.

Преимущества технологии заключаются в следующем:

- повышение эффективности использования воды и возможность рециркуляции дренажа.
- Отсутствует потребность в ежедневных поливах;
- высокая урожайность и качество урожая (высокий уровень получения стандартной товарной продукции);
 - контроль питания растений – отсюда быстрый рост и сокращенные сроки получения урожая;
 - отсутствуют вредители и болезни, присущие открытому грунту;
 - ягода на выходе получается экологически чистой, так как не используются пестициды и ядохимикаты;
 - эффективное использование пространства – высокая плотность посадки от 10 до 2 растений земляники на 1м²;
 - технология позволяет выращивать растения круглогодично, даже в суровых климатических условиях;
 - цифровизация и автоматизация ряда производственных процессов: полив, подкормка, защита (высокая эффективность использования ресурсов).

Среди недостатков – крупные первоначальные вложения на постройку и оборудование теплиц, высокие постоянные затраты на освещение и отопление, необходимость ежедневного контроля уровня питания и его состава, уровня расходования воды и частоты поливов, влажности субстрата и светового режима.

Таким образом, как в Российской Федерации, так и в Республике Крым имеет место явный дефицит в производстве ягод. С позиции рынка это указывает на превышение спроса над предложением и говорит в пользу развития бизнеса в этой подотрасли сельскохозяйственного производства. В структуре производства преобладают технологии открытого грунта со средней рентабельностью в 30-60%, высокой конкуренцией, особенно в период массового сбора с конца мая до середины июня. Закрытый грунт и интенсивные технологии выращивания и продажи клубники в зимний период, когда нет конкуренции или она незначительна со стороны импортной ягоды, а уровень рентабельности составляет более 200%, только начинают осваиваться отечественными производителями и являются перспективным направлением развития рынка ягодной продукции.

Литература

1. Валовой сбор сельскохозяйственных культур. – ЕМИСС. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/30950>
2. Площади многолетних насаждений. – ЕМИСС. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/31319>
3. Сколько клубники съедают россияне // Тинькофф – журнал. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/statistic-strawberry/#:~:text=Около%2020%25%20клубники%20на%20российских,%3A%2030%2C2%20тысячи%20тонн>

УДК 338.2

ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И СТРАТЕГИИ ЕГО РАЗВИТИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Омелькович А.В., студент;

*Горбунова О.А., к.э.н., доцент кафедры «Национальная и мировая экономика»
ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет», г. Самара*

Аннотация. В ходе исследования с использованием сводного интегрального показателя определяется уровень экономической безопасности объекта исследования, а также подходящий вариант стратегии развития муниципального предприятия, исходя из двух критериев. Исследуются основные тенденции в эпоху цифровой трансформации и условия развития муниципальных предприятий Самарской области. Предлагаются меры, направленные на адаптацию к изменяющимся условиям рынка и технологическому прогрессу.

Ключевые слова: уровень экономической безопасности, стратегия развития, цифровая трансформация, неопределенность.

В условиях быстро меняющейся цифровой реальности вопросы экономической безопасности и стратегического развития муниципальных предприятий становятся особенно актуальными. Уровень экономической безопасности является ключевым фактором, влияющим на эффективность и устойчивость муниципальных предприятий в долгосрочной перспективе. При этом стратегия развития муниципального предприятия должна учитывать современные цифровые технологии и тренды, которые могут оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на его экономическую безопасность [1].

Для оценки уровня экономической безопасности МП г.о. Самара «Благоустройство», основным видом деятельности которого является подметание улиц и уборка снега, и определения направления стратегического развития предприятия, остановимся на комплексном подходе, который предполагает расчет интегрального показателя экономической безопасности исследуемого предприятия.

Таблица 1 – Уровень экономической безопасности предприятия, определяемый при помощи сводного интегрального показателя

Диапазон интегрального показателя экономической безопасности	Значение интегрального показателя экономической безопасности	Описание
0,00-0,25	критический уровень	Экономическая безопасность предприятия находится в критическом состоянии и требуется комплекс срочных мер для ее улучшения в краткосрочной перспективе.
0,26-0,50	низкий уровень	Экономическая безопасность предприятия ниже среднего и требует пересмотра стратегии развития хозяйствующего субъекта.
0,51 – 0,75	средний уровень	Экономическая безопасность предприятия находится на удовлетворительном уровне, но требует четко выстроенной общей стратегии развития предприятия сквозь призму стадии жизненного цикла организации с учетом эффективного использования имеющихся ресурсов.
0,76 – 1,00	высокий уровень	Экономическая безопасность, достигшая высокого уровня, требует принятия новых мер в условиях быстро меняющейся экономической среды для поддержания и укрепления достигнутого уровня.

В этой связи определим сводный интегральный показатель уровня экономической безопасности МП г.о. Самара «Благоустройство», сопоставив с данными таблицы 1.

После проведения расчетов соответствия показателей нормативному значению и определения их влияния на безопасность муниципального предприятия, им присваиваются оценки. Так, если показатель находится в пределах нормативного значения и полностью соответствует ему, ему присваивается оценка «1». Если же показатель находится в зоне нейтрального влияния на безопасность предприятия, то он получает оценку «0,5». В свою очередь, если фактическое значение показателя значительно ниже нормативного, то ему присваивается оценка «0», что указывает на кризисное положение. Таким образом, система оценок позволяет оценить текущее состояние муниципального предприятия и определить направления для повышения его экономической безопасности в эпоху цифровой реальности.

Для определения сводного коэффициента экономической безопасности МП г.о. Самара «Благоустройство» в работе использован среднеарифметический показатель. Данные расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Интегральный показатель уровня экономической безопасности МП г.о. Самара «Благоустройство», баллы

Показатель	Оценка, в зависимости от степени соответствия нормативу		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Финансовая составляющая	0,00	0,00	0,28
Производственно-сбытовая составляющая	0,25	0,25	0,62
Технико-технологическая составляющая	0,50	0,50	0,00
Кадровая составляющая	0,17	0,17	0,33
Интегральный показатель	0,23	0,23	0,31
Значение интегрального показателя экономической безопасности	критический уровень	критический уровень	низкий уровень

Анализ данных по уровню экономической безопасности за период 2020-2021 гг. позволяет сделать вывод о критической ситуации. Однако в 2022 г. можно заметить рост данного показателя, что определенно является положительным фактором. В целом, состояние объекта исследования можно охарактеризовать как плачевное. Данный вывод подчеркивает необходимость принятия соответствующих мер для улучшения экономической ситуации и обеспечения устойчивости функционирования предприятия в современных условиях цифровой реальности.

Изучение основных тенденций в эпоху цифровой трансформации и условий развития муниципальных предприятий Самарской области, анализ финансового состояния МП г.о. Самара «Благоустройство» и оценка уровня его экономической безопасности дают возможность спроектировать стратегию дальнейшего развития организации [2].

Заметим, что Минстрой разработал Стандарт «Умный город», который подчеркивает важность цифровизации городской среды и безопасности. В индексе IQ города, который отражает уровень цифровизации, особое внимание уделяется умному жилищно-коммунальному хозяйству и интеллектуальным системам безопасности. Однако, по результатам оценки цифровой трансформации городской инфраструктуры (IQ городов) в 2021 году, город Самара занял 12-е место среди 15 крупнейших городов с индексом IQ 57,31 [3].

На данный момент у МП г.о. Самара «Благоустройство» нет четко выстроенной общей стратегии развития, учитывающей стадию жизненного цикла организации и эффективное использование имеющихся ресурсов [4].

Для поддержания устойчивого финансового положения предприятия необходимо разработать стратегию, направленную на стабилизацию ее положения в сложившихся экономических условиях. Для выбора наиболее благоприятного сценария стратегии развития муниципального предприятия следует опираться на два главных критерия: рентабельность

собственного капитала и уровень экономической безопасности [5].

В 2022 году состояние экономической безопасности МП г.о. Самара «Благоустройство» оценивалось как кризисное, а коэффициент рентабельности собственного капитала был равен - 2,66%.

Опираясь на рисунок 1, выявим несколько вариантов стратегии развития объекта исследования.

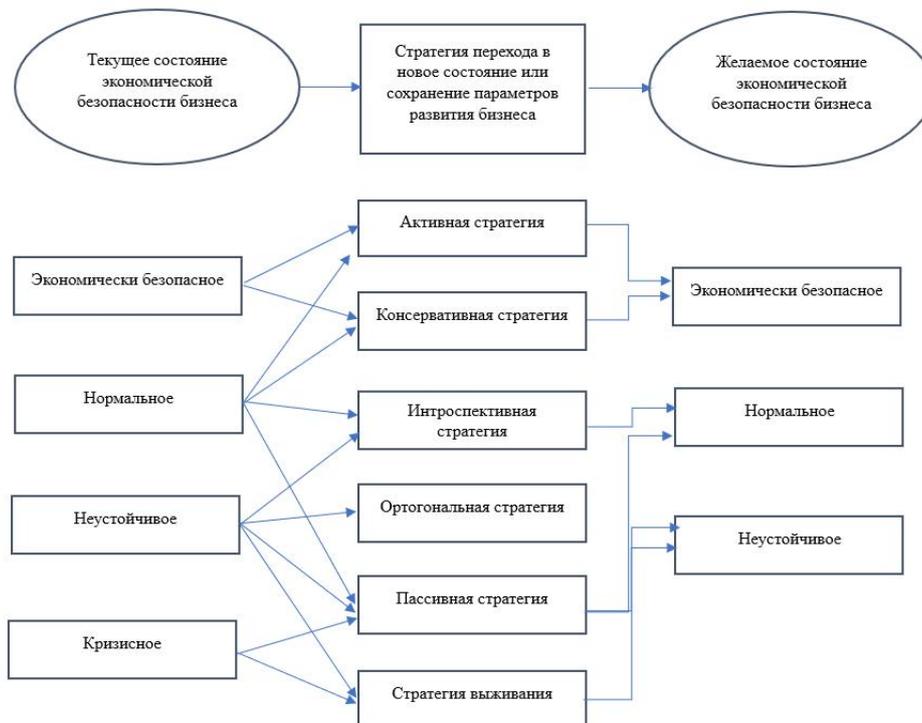


Рисунок 1 – Схема выбора стратегии развития предприятия с целью повышения уровня его экономической безопасности [5]

По данным рисунка 1 можно заметить, что наиболее оптимальными стратегиями развития являются пассивная стратегия и стратегия выживания.

В условиях неопределённости стратегия выживания включает в себя ряд мер, направленных на адаптацию к изменяющимся условиям рынка и технологическому прогрессу. Рассмотрим некоторые из них:

1. Внедрение цифровых технологий в бизнес-процессы для повышения эффективности и конкурентоспособности.
2. Развитие гибких моделей управления, позволяющих быстро реагировать на изменения внешней среды и принимать решения на основе актуальных данных.

В этой связи, цифровизацию можно интерпретировать как тактику выживания, а трансформацию как стратегию выживания организации.

Изучив стратегию развития инновационной деятельности в области дорожного хозяйства на период 2021-2025 годы, важно заметить, что одними из приоритетных направлений инновационной деятельности являются цифровизация дорожной отрасли и технологии дорожной деятельности [6].

Связующим звеном к разработке стратегии цифровой трансформации будет являться схема движения к цифровой экономике по направлениям «Информационная инфраструктура», «Информационная безопасность», «Цифровые технологии», «Кадры для цифровой экономики», «Нормативное регулирование» и «Цифровое государственное управление» [7].

При разработке стратегии развития МП г.о. Самара «Благоустройство» в эпоху цифровой реальности, необходимо учитывать ряд факторов, в том числе и полную автоматизацию процессов. Данное решение не только обеспечит максимальную прозрачность дорожных работ, но и позволит более точно планировать работы, ускорять их выполнение, а также исключить

ненужные траты бюджетных средств.

В соответствии с наиболее оптимальной стратегией перехода МП г.о. Самара «Благоустройство» на более высокую ступень иерархии состояния экономической безопасности, можно выделить следующие мероприятия (рисунок 2).



Рисунок 2 – Основные мероприятия в рамках стратегии развития с целью обеспечения экономической безопасности МП г.о. Самара «Благоустройство»

В рамках стратегии развития МП г.о. Самара «Благоустройство» цифровые коммуникации будут использоваться для автоматизации процессов управления проектами, мониторинга исполнения работ, связи с подрядчиками и контроля за расходами. Это позволит своевременно выявлять возможные проблемы и риски, принимать меры по их устранению и обеспечивать прозрачность и открытость в работе предприятия.

Таким образом, использование цифровых коммуникаций не только повысит уровень экономической безопасности МП г.о. Самара «Благоустройство», но и обеспечит его эффективное развитие в эпоху цифровой реальности. В условиях цифровизации взаимосвязь между уровнем экономической безопасности муниципального предприятия и выбором стратегии его развития является непосредственной и требует комплексного подхода. А цифровое преобразование значительно усилит результаты деятельности предприятия и станет источником роста эффективности его работы.

Литература

1. Омелькович А.В., Горбунова О.А. Стратегическое планирование как инструмент обеспечения экономической безопасности предприятия в условиях цифровизации // В сборнике: Актуальные проблемы и тенденции развития современной экономики. Сборник трудов Международной научно-практической конференции. Отв. редактор О.А. Горбунова. Самара, 2022. С. 384-390.
2. Омелькович А.В., Горбунова О.А. Роль стратегического анализа в обеспечении экономической безопасности предприятия // В сборнике: Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления. Материалы всероссийской научно-практической конференции. 2022. С. 204-207.
3. Результаты оценки хода и эффективности цифровой трансформации городского хозяйства Российской Федерации (IQ городов) [Электронный ресурс] <https://zsr.ru/uploads/files/Рейтинг.pdf>
4. Омелькович, А. В. Формирование экономической безопасности предприятия в условиях цифровизации / А. В. Омелькович // XLVIII Самарская областная студенческая научная конференция: тезисы докладов, Самара, 11–22 апреля 2022 года / Министерство образования и науки Самарской области; Совет ректоров вузов Самарской области; Ассоциация вузов Самарской области. Том 1. – Санкт-Петербург: ООО "Эко-Вектор", 2022. – С. 167.
5. Сысоева, М. С. К вопросу выбора стратегии развития предприятия с целью обеспечения его экономической безопасности / М. С. Сысоева, Е. Ю. Меркулова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 2(60). – С. 115-122.
6. Стратегия развития инновационной деятельности в области дорожного хозяйства на период 2021–2025 годы [Электронный ресурс] <https://rosavtodor.gov.ru/storage/app/media/uploaded-files/2->

[strategiya.pdf](#)

7. Схема движения к цифровой экономике [Электронный ресурс] https://files.data-economy.ru/dataeconomymap_s.pdf

УДК 338.22

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Османова А.М., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Роль инноваций в развитии бизнеса заключается в создании ценности, которая поддерживает бизнес в долгосрочной перспективе. Такая ценность создается за счет усиления конкурентных позиций бизнеса на рынке за счет улучшения его продуктовых предложений.

Ключевые слова: инновации, развитие бизнеса, новые способы производства.

Меняющийся мир и глобальные тренды представляют собой одновременно и вызовы, на которые нужно отвечать, и возможности, которыми можно воспользоваться, создавая и внедряя инновации.

Давление на развитие бизнеса исходит из внутренних и внешних источников. Внутри предприятия обычно хотят развиваться, чтобы превзойти свои предыдущие показатели. Внешнее давление и стимулы к развитию исходит из разных источников. К таким источникам относятся конкуренты и новые требования со стороны потребительского рынка. Развитие бизнеса определяется как «создание долгосрочной ценности для организации за счет клиентов, рынков и взаимоотношений» [1].

Из вышеуказанного определения очевидно, что для того, чтобы бизнес создавал долгосрочную ценность, он должен хорошо взаимодействовать с клиентами и рынками. Другими словами, предприятиям необходимо предоставлять клиентам и рынку продукты и услуги, которые отвечают преобладающим потребностям потребителей.

Актуальность данной темы заключается в том, что развитие бизнеса стало важным компонентом современных организаций, потому что стагнация предоставляет конкурентам простой способ выйти вперед. Такие конкуренты могут быть более осведомлены о потребностях и предпочтениях потребительского рынка. Чтобы создать долгосрочную ценность из отношений, рынков и клиентов, предприятиям необходимо знать конкретных клиентов и потребности рынка, а также отношения, которые наиболее выгодны для обеих сторон.

Указав, что развитие бизнеса связано с созданием долгосрочной ценности для организации, инновации появляются, потому что они могут вносить небольшие изменения в бизнес-модели или технологии посредством постепенных инноваций, что приводит к созданию ценности для бизнеса. Кроме того, прорывные инновации могут создавать долгосрочную ценность для бизнеса, внося существенные изменения в бизнес-модель или технологию, что приводит к росту бизнеса. Радикальные инновации также могут помочь бизнесу достичь долгосрочной ценности, сочетая инновации бизнес-модели и технологические инновации для создания новых бизнес-направлений, которые имеют потенциал роста. Примечательно, что радикальные инновации редки в бизнесе несмотря на то, что они оказали бы значительное влияние на развитие бизнеса. Описанная выше ситуация может быть объяснена тем фактом, что каждая инновация сопряжена с рисками, и зачастую бизнес-менеджеры принимают решение защитить свой бизнес от рисков.

Основная роль инноваций в развитии бизнеса заключается в создании новых дизайнов, продуктов, маркетинговых подходов и подходов к предоставлению услуг. Такие инновации носят стратегический характер, и бизнес обычно разрабатывает их в ответ на новые технологии. Инновации также играют определенную роль в развитии бизнеса, когда возникают новые или отличающиеся потребности покупателей. Предприятия должны быть достаточно проницательными, чтобы выявлять меняющиеся или новые потребности потребителей, поскольку они предоставляют инновационные возможности, с помощью которых они могут создать

конкурентное преимущество.

Роль инноваций в развитии бизнеса также проявляется, когда в отрасли появляется новый сегмент, которым бизнес может воспользоваться [2]. Новые сегменты отрасли предоставляют существующему бизнесу возможности для доступа к новым клиентам, использования новых методов маркетинга и использования новых способов производства конкретных продуктов. Инновации играют решающую роль в развитии бизнеса, когда меняются затраты или доступность сырья. В частности, когда меняется доступность транспорта, энергии, рабочей силы или оборудования, это может привести к изменению конкурентного преимущества бизнеса.

В результате инновации необходимы для того, чтобы справиться с изменениями и восстановить способность бизнеса конкурировать с другими в отрасли, несмотря на изменения.

Инновации также играют роль в развитии бизнеса, когда происходят изменения в правительственных постановлениях [2]. Изменения могут касаться таких областей, как торговые ограничения, барьеры для входа, стандарты продукции и экологические правила. Для бизнеса важно быстро адаптироваться к изменениям в государственном регулировании, чтобы получить конкурентное преимущество перед другими предприятиями, которые «построили свой бизнес вокруг определенных режимов регулирования».

Для большинства фирм развитие бизнеса является хорошо продуманной концепцией, которая подкрепляется определенными целями и задачами. Таким образом, инновации играют определенную роль в обеспечении достижения определенных целей и задач.

Из вышеизложенного становится ясно, что роль инноваций в развитии бизнеса заключается в создании ценности, которая поддерживает бизнес в долгосрочной перспективе. Такая ценность создается за счет усиления конкурентных позиций бизнеса на рынке за счет улучшения его продуктовых предложений (т.е. за счет новых дизайнов продуктов, новых продуктов, новых маркетинговых подходов и новых подходов к предоставлению услуг).

Инновации также способствуют развитию бизнеса, понимая потребности потребителей и рынка, и разрабатывая продукты или услуги, которые соответствуют этим потребностям. Важно отметить, что долгосрочная ценность для бизнеса достигается за счет клиентов, рынков и взаимоотношений, к которым каждый бизнес должен относиться с осторожностью и изобретательностью.

Приведенный выше аргумент предполагает, что без клиентов, рынков и взаимоотношений роль инноваций в развитии бизнеса не имела бы большого эффекта.

Таким образом, роль инноваций в развитии бизнеса можно резюмировать как вовлечение в разработку продуктов, услуг и процессов, которые позволяют бизнесу устанавливать прочные отношения со своими клиентами и рынками таким образом, чтобы это позволяло создавать долгосрочную ценность.

Литература

1. Агарков, А. П. Управление инновационной деятельностью : Учебник для использования в образовательном процессе образовательных организаций, реализующих программы высшего образования по направлениям подготовки «Менеджмент», «Инноватика» (уровень бакалавриата) / А. П. Агарков, Р. С. Голов. – 2-е издание. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 204 с.
2. Инновационный менеджмент в российском бизнесе / А. В. Борщева, М. С. Санталова, И. В. Соклакова, И. Л. Сурат. – 2-е издание. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 198 с.
3. Малыхина, М. Е. Организация и планирование инновационной деятельности на предприятии / М. Е. Малыхина // Результаты современных научных исследований и разработок : сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции, Пенза, 15 апреля 2020 года. – Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2020. – С. 38-41.

УДК 336.226

**ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И ПУТЯХ ЕЕ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ***Панасенко Д.М., студент;**Гайсарова А. А., к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассмотрены аспекты системы оплаты труда на государственных предприятиях на современном этапе. Авторами отмечены основные недостатки и проблемы при расчете заработной платы работников бюджетной сферы, а также предложены способы совершенствования системы вознаграждения сотрудников с учетом существующих реалий и потребностей.

Ключевые слова: заработная плата, предприятие, система оплаты труда, работники, выплаты.

Система вознаграждения работы сотрудников является важным аспектом любой организации, поскольку она влияет на производительность их труда и мотивацию, а на государственном предприятии материальное стимулирование является инструментом привлечения и удержания талантливых и квалифицированных специалистов и содействии общему успеху организации.

Учитывая особенности деятельности многих государственных предприятий, следует отметить специфичность их элементов системы оплаты труда, которая часто основана на учете выслуги лет, званий, рангов, при этом мало внимания уделяется производительности или навыкам сотрудника. Данный факт может привести к отсутствию мотивации и создает среду, в которой сотрудники чувствуют себя недооцененными.

Еще одна проблема, связанная с текущим вознаграждением, заключается в отсутствии гибких механизмов регулирования оплаты труда, т.е. корректировка заработной платы различными бонусами и надбавками в зависимости от меняющихся рыночных условий, финансовых показателей деятельности предприятия и других факторов затруднена. В конечном счете, это может ограничить способность организации заинтересовать и удержать лучших специалистов, поскольку сотрудники будут искать более экономически интересные предложения.

Рассмотрим некоторые способы совершенствования системы оплаты труда на государственных предприятиях. Одним из подходов является внедрение системы, основанной на результатах деятельности - вознаграждение сотрудников в зависимости от их индивидуального вклада и достижений. Так, при расчете заработной платы работников целесообразно учитывать целевые показатели выполнения государственного задания, степень удовлетворенности клиентов качеством предоставляемых услуг, отсутствие нарушений по результатам проверок, объем поступлений от оказания платных услуг, эффективное использование бюджетных средств, своевременность предоставления отчетов и другие параметры, которые должны быть привязаны к конкретным стимулам или бонусам. Однако, показатели и критерии эффективности на многих государственных предприятиях слабо проработаны и часто носят формальный характер и не имеют конкретных измеримых параметров [1].

Следующий способ модернизации системы вознаграждения - сделать ее более гибкой и адаптируемой. Данного результата можно достичь путем введения переменной структуры оплаты труда, которая привязана к финансовым показателям организации, что позволит организации корректировать заработную плату в зависимости от меняющихся обстоятельств, гарантируя, что сотрудники получают справедливую компенсацию за свои взносы [2].

Третий подход заключается в принятии системы общего вознаграждения, которая учитывает не только заработную плату и бонусы, но и другие льготы. Такая система включает такие параметры, как гибкий график работы, возможности профессионального развития или программы оздоровления. Предлагая всестороннее вознаграждение таким образом, государственные предприятия могут привлекать и удерживать лучшие кадры и создавать благоприятную рабочую среду [3].

Подводя итог, следует отметить, что система оплаты труда является важным аспектом

любой организации, и государственные предприятия не являются исключением. Для привлечения и удержания лучших специалистов, а также повышения мотивации и производительности труда сотрудников важно, чтобы государственные предприятия внедряли справедливую, гибкую и адаптируемую систему вознаграждения, путем совершенствования систем, основанных на результатах работы и введения переменных структур оплаты труда, что позволит государственным предприятиям создавать позитивную рабочую среду, которая в свою очередь способствует поддержанию высоких результатов деятельности организации.

Литература

1. Миролобова, А.А. Организация работ по анализу труда и заработной платы на промышленном предприятии с использованием системного подхода // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. - №6. – С 34
2. Маслов, В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: учебник. - М.: Финпресс, 2016. С 213.
3. Карташова, Л.В. Управление человеческими ресурсами : учебник / Л.В. Карташова. – Москва : Инфра-М, 2019. С 235.
4. Гайсарова А.А. О направлениях совершенствования системы оплаты труда в медицинских учреждениях/ А.А. Гайсарова, Е.О. Кизилова // Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №3 - 2017. С 127-133.

УДК 332.1

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Парушина Н.В., д.э.н., профессор кафедры экономики и экономической безопасности
Среднерусский институт управления – филиал РАНХИГС при Президенте Российской Федерации, г. Орёл*

Аннотация. Обоснованы направления развития программно-целевой поддержки малого бизнеса на уровне региональной экономики. Предложены мероприятия программно-целевой поддержки малого бизнеса в регионах.

Ключевые слова: государственная поддержка, уровень управления, устойчивость, малый бизнес, микропредприятия.

Целевая поддержка малого бизнеса на уровне регионов осуществляется в рамках государственных программ. Как уже было отмечено, что все субъекты малого предпринимательства могут рассчитывать на государственную поддержку.

Программно-целевой метод активно применяется в качестве инструмента реализации государственной экономической политики. Он основан на системе программ (целевых, ведомственных, комплексных), в рамках которых осуществляются бюджетные расходы регионов, в том числе направленные на развитие предпринимательства. Программно-целевой подход к развитию малого и среднего предпринимательства региона весьма актуален.

Программно-целевой подход позволяет ориентировать политику органов государственной власти и органов местного самоуправления на формулирование и реализацию мероприятий деятельности во взаимосвязи с поставленными целями и намеченными конечными результатами государственной и муниципальной политики в определенных сферах [1]. Это позволяет целенаправленно и эффективно использовать бюджетные средства.

В настоящее время прослеживается тенденция переноса вопросов регулирования и поддержки субъектов малого бизнеса с федерального уровня на региональный, это объясняется тем, что малый бизнес тяготеет в большей степени к местным ресурсам и рынкам [2].

Региональные программы на сегодня реализуются во всех субъектах Российской Федерации, и разрабатываются на весьма долгосрочную перспективу, несмотря на ряд финансовых, организационных и правовых проблем, которые требуют решения.

Важное значение имеет информирование заинтересованных лиц о состоянии и развитии программ государственной поддержки малого бизнеса в регионах. Нужная информация также доступна бизнесу и лицам, которые заинтересованы в начале своего дела и нуждаются в консультационной и информационной помощи.

Для этого на порталах региональных органов власти созданы отдельные странички – Порталы малого и среднего предпринимательства Орловской области, которые позволяют провести детальный анализ формирования, финансирования и выполнения программных показателей. Информационную помощь государственной поддержки оказывает также портал «Мой бизнес». Он содержит сведения о тех мероприятиях, которые разработаны в Орловской области для программно-целевой поддержки малого бизнеса.

К ним относятся:

- разъяснения по мерам государственной поддержки в условиях санкций;
- помощь в открытии бизнеса;
- оказание помощи в ведении бизнеса;
- выдача займов для бизнеса;
- компенсация затрат бизнеса;
- выведение бизнеса на экспорт;
- поручение по кредитам бизнеса;
- подбор кадров для бизнеса;
- аренда рабочего места – Коворкинг «Взлет».

Рассмотрим мероприятия государственной поддержки в Орловской области подробно и разделим их по направлениям целевой поддержки (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Мероприятия программно-целевой поддержки малого бизнеса на региональном уровне в Орловской области

Цель поддержки	Мероприятия программно-целевой поддержки
Налоговые льготы и каникулы	<ul style="list-style-type: none"> - Антикризисные программы льготного кредитования - Отсрочка уплаты страховых взносов - Освобождение ввозимого оборудования от НДС - Продление срока уплаты налога по УСН - Обнуление ставки НДС для гостиничного бизнеса - Ускоренный возврат НДС
Гранты, субсидии, квоты	<ul style="list-style-type: none"> - Гранты для молодых предпринимателей - Производственные цепочки и партнеры - Изменение цены контракта - Повышенные авансы по госконтрактам - Финансирование конструкторской документации для импортозамещения - Возмещение затрат на выращивание овощей и строительство теплиц - Гранты для туристической отрасли - Расширение доступа к соцконтрактам
Отмена проверок	<ul style="list-style-type: none"> - Мораторий на возбуждение дел о банкротстве - Мораторий на проверки предприятий и предпринимателей - Мораторий на проверки соблюдения валютного законодательства - Отмена проверок IT - компаний
Поддержка IT - компаний	<ul style="list-style-type: none"> - Меры поддержки информационных компаний - 0% налог на прибыль для IT - компаний

Продолжение таблицы 1

Цель поддержки	Мероприятия программно-целевой поддержки
Поручительства и гарантии	<ul style="list-style-type: none"> - Меры поддержки экспортеров - Льготы на ввоз продуктов и сырья - Выкуп земельных участков без торгов - Поручительства и гарантии в случае отсутствия залога - Продление лицензий - Отмена штрафов по госконтрактам - Оплата долгов по аренде госимущества в течение 2-х лет
Помощь в трудоустройстве	<ul style="list-style-type: none"> - Программы бесплатного переобучения - Помощь в поиске работы
Кредитование	<ul style="list-style-type: none"> - Кредитные каникулы для МСП - Реструктуризация кредитов с плавающей процентной ставкой - Продление компенсации за расчеты по системе быстрых платежей - Поручительство по льготному кредиту от 70-90% - Льготные кредиты АПК, промышленности и торговли - Кредитные каникулы по ФОТ 3.0 - Льготные кредиты застройщикам - Льготные кредиты под 3% для инновационных компаний - Кредитные каникулы для аграриев
Информационная поддержка	<ul style="list-style-type: none"> - Программа продвижения предпринимателей от VK до «Мой бизнес» - Урегулирование задолженности - Сбыт и продвижение - Работа горячих линий для поддержки малого бизнеса

Как наглядно видно из таблицы 1, основное внимание в рамках программно-целевой поддержки уделяется налоговым и кредитным льготам. В их числе льготы по уплате налогов, продление сроков уплаты налогов, освобождение от уплаты налогов, кредитные каникулы, льготы по кредитам, реструктуризация кредитов, поручительство по кредитам. Кроме того, помощь оказывается в предоставлении грантов, субсидий, целевого финансирования, поддерживают компании, которые работают с информационными технологиями, оказывается информационная помощь [4].

Как видно из анализа состояния программно-целевой поддержки недостаточно мер уделяется трудоустройству. Программы бесплатного обучения и помощь в поиске работы, вот лишь те меры, которые предусмотрены для малого предпринимательства. За последние годы создана цифровая платформа «Работа России», но функции по поиску работы для отдельных категорий людей недостаточно развиты [5,6].

Рекомендуется проработать следующие меры:

1. Адресная финансовая поддержка на обучение сотрудников для социально значимых предприятий. Если предприятие оказывает социально-значимые услуги и обеспечивает работой лиц с ограниченными возможностями здоровья, то такое предприятие может рассчитывать на оплату обучения и переобучения своих работников, если им это нужно.

2. Бесплатная финансовая поддержка обучения молодежи при окончании вуза по тем специальностям, которые востребованы временем. Это могут быть ИТ- специальности, профессии военно-промышленного комплекса, выращивание и производство сельскохозяйственной продукции.

3. Бесплатное обучение и переобучение сотрудников предприятий, которые являются образующими в регионе и обеспечивают поступление значительной части налогов в бюджет.

4. Цифровой поиск работы на основании тех квалификационных характеристик,

которые имеются в базах вакансий. При прохождении психологических тестов при поиске работы, в цифровом формате должны выявляться способности человека к работе, на основании которых база из имеющихся профессий может предложить человеку нужную и интересную работу.

5. Варианты практических стажировок на предприятиях под руководством опытных наставников для подтверждения профессиональных навыков и дальнейшего приема на работу.

Таким образом, разные направления государственной поддержки позволяют создать условия для дальнейшего развития бизнеса и обеспечения устойчивости развития региональной экономики.

Литература

1. Бобрышев А. Н. Современные модели и методы управления взаимодействием с потребителями в гостиничном сервисе / А. Н. Бобрышев, И. Г. Павленко // Вестник ОрелГИЭТ. – 2022. – № 3(61). – С. 4-9. – DOI 10.36683/2076-5347-2022-3-61-4-9.
2. Государственное регулирование развития региональной экономики : Коллективная монография / О. В. Борисова, Е. А. Маслич, С. Г. Менюк [и др.] ; Под научной редакцией С.Ю. Цехла, О.В. Борисовой. – Симферополь : Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2015. – 186 с. – ISBN 978-5-9907507-3-9.
3. Парушина Н. В. Программно-целевая поддержка малого бизнеса на региональном уровне: понятийный дискурс и современное состояние проблемы / Н. В. Парушина, Н. А. Лытнева, С. В. Иванкова // Экономическая среда. 2022. № 1(39). С. 11-21. – DOI 10.36683/2306-1758/2022-1-39/11-21.
4. Симонова Е. В. Государственное регулирование института самозанятости в России: экономико-правовой аспект / Е. В. Симонова // Экономическая среда. – 2022. – № 4(42). – С. 11-20. – DOI 10.36683/2306-1758/2022-4-42/11-20.
5. Стратегия кадровой политики в эпоху цифровой экономики / И. Л. Авдеева, О. А. Базарнова, Е. А. Боброва [и др.] ; Под общ. редакцией Н.А. Лытневой. – Орел : Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2019. – 272 с. – ISBN 978-5-93179-606-2.
6. Шадченко Н. Ю. Устойчивость малого бизнеса в условиях крайней нестабильности / Н. Ю. Шадченко, Н. Н. Шакирова, И. В. Забудькова // Самоуправление. 2022. № 2(130). С. 863-866.

УДК 336.226

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ФИРМЫ

Пахомова А.О., магистрант

*Кирильчук С.П., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Данное исследование посвящено обоснованию необходимости проведения анализа финансово-экономического состояния фирмы в целях повышения эффективности процессов планирования и управления в ней. Рассмотрен комплекс показателей, используемых для оценки финансово-экономического состояния фирмы и его отдельных составляющих, а также логика их интерпретации.

Ключевые слова: управление, планирование, финансовый анализ, направления финансового анализа.

В условиях рыночной экономики процессы планирования и управления деятельностью фирмы невозможно рационально выстроить без наличия полных и достоверных сведений о её финансово-экономическом состоянии. Данная информация одновременно является отправной точкой для разработки текущих и стратегических планов, а также сравнительной базой для оценки эффективности их последующей реализации.

В процессе диагностики финансово-экономического состояния фирмы важно учесть все процессы и направления её деятельности для получения наиболее репрезентативных результатов. Исходя из вышеуказанных требований, наиболее целесообразно использовать для анализа финансово-экономического состояния фирмы комплекс показателей, представленный на рисунке [2].

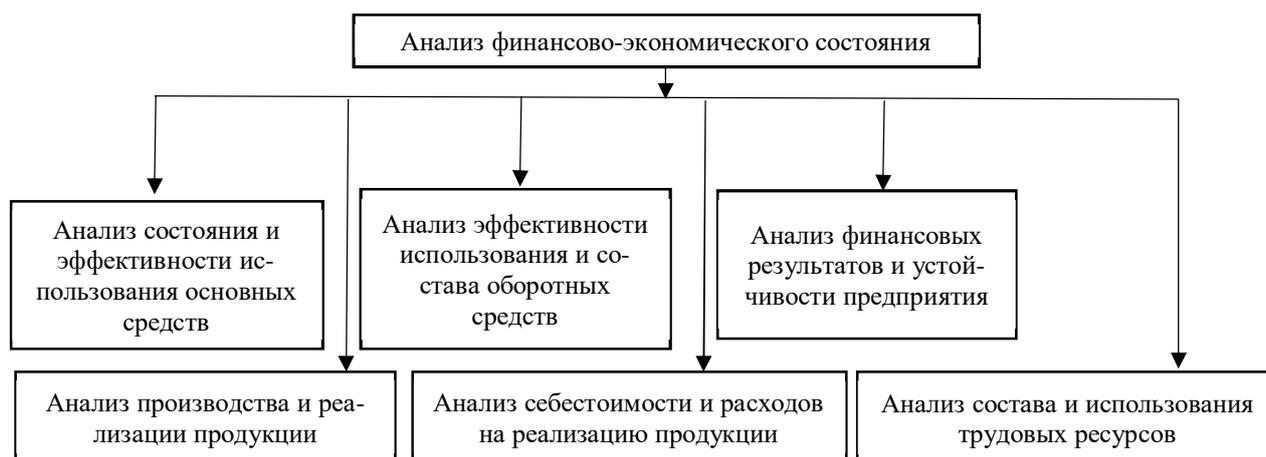


Рисунок – Схема анализа финансово-экономического состояния фирмы

Источник: [2]

Далее мы рассмотрим более подробно содержание каждого из перечисленных выше элементов.

1. Анализ производства и реализации продукции.

Основной целью данного направления анализа является выявление и поиск путей для использования возможных резервов увеличения производства и реализации продукции (работ, услуг) предприятия.

В аспекте анализа эффективности производственной и сбытовой деятельности предприятия основными показателями являются валовая, товарная и реализованная продукция.

В свою очередь, показатель товарной продукции характеризует объем произведённых предприятием товаров за отчётный период, включая и комплектующие и запасные части, которые предназначены для реализации. Для того, чтобы определить величину товарной продукции из показателя валовой продукции необходимо вычесть долю незавершённого производства и полуфабрикатов.

Наиболее же существенным для итоговых финансовых данных предприятия является показатель реализованной продукции – он включает в себя всю товарную продукцию предприятия, которая была отгружена и оплачена покупателями в рамках отчётного периода.

2. Анализ состояния и эффективности использования основных средств.

Суть данного аналитического блока состоит в выявлении нерационально используемых объектов основных средств, определение возможных путей для оптимизации структуры и состава основных производственных фондов.

Одним из основных показателей, который позволяет оценить эффективность использования основных средств является фондоотдача, величина которой рассчитывается по следующей формуле (1) [3]:

$$F_0 = \frac{ТП}{F_{с.г}} \quad (1)$$

где F_0 – фондоотдача;

ТП – объем товарной продукции, руб.;

$F_{с.г}$ – среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

В свою очередь, эффективность использования фирмой основных средств и максимально возможный выпуск продукции определяется техническим состоянием основных средств, оценить который можно благодаря коэффициенту годности (2) [1]:

$$K_2 = \frac{\text{Остаточная.стоимостьОС}}{\text{Первоначальная.стоимостьОС}} \quad (2)$$

3. Анализ эффективности использования и состава оборотных средств.

Суть данного аналитического блока заключается в поиске направлений оптимизации состава и структуры оборотных средств фирмы.

Основными показателями, благодаря которым возможно оценить эффективность использования предприятием своих оборотных средств, являются коэффициент оборачиваемости и длительность 1 оборота.

Коэффициент оборачиваемости показывает нам, какое число полных оборотов могут совершить оборотные средства предприятия в течение года.

В том случае, если объёмы реализуемой продукции не менялись в течение отчётного периода, то рост оборачиваемости способствует сокращению среднегодовой стоимости оборотных средств – следовательно высвобождает денежные средства предприятия.

4. Анализ себестоимости и расходов на реализацию продукции.

Необходимость анализа себестоимости и косвенных расходов на реализацию продукции обусловлена тем, что оптимизация совокупных затрат фирмы, наравне с увеличением объёмов реализации и выручки, является основным драйвером роста прибыли.

В рамках исследования даётся оценка каждой статье расходов – определяется их обоснованность; проводится сравнение со среднеотраслевыми показателями и определяются возможные пути для снижения расходов без ущерба для качества конечного продукта. Наиболее значимыми параметрами в анализе расходов являются соотношение между переменными и постоянными издержками. Оптимальное соотношение между переменными и постоянными издержками может варьироваться в зависимости от отрасли или рынка, однако наиболее часто между ними соблюдается паритет.

5. Анализ состава и использования трудовых ресурсов.

Необходимость анализа кадровых ресурсов обусловлена тем, что персонал является одним из наиболее значимых факторов производства – наравне с основными производственными фондами.

Корреляция между трудовыми ресурсами фирмы и конечными результатами её финансово-хозяйственной деятельности выражается посредством показателей выработки и трудоёмкости.

Выработка является прямым показателем, характеризующим объем производимой продукции за единицу времени. Она рассчитывается по следующей формуле (3) [4]

$$W = \frac{q}{T} \quad (3)$$

где W - выработка продукции в единицу времени, руб.;

q - количество произведённой продукции, руб.;

T - затраты рабочего времени на производство продукции, час.

Трудоёмкость же является обратным показателем по отношению к выработке и характеризует объем затрат труда (времени) на производство единицы продукции.

Величина производительности труда прямо пропорциональна количеству продукции в единицу времени и обратно пропорциональна количеству рабочего времени, затраченного на единицу продукции.

6. Анализ финансовых результатов и устойчивости.

Данный аналитический блок является центральным в процессе финансово-хозяйственного анализа, поскольку именно фактические показатели выручки, прибыли и рентабельности являются основными индикаторами эффективности результативности работы предприятия.

Кроме того, именно наличие положительного финансового результата обеспечивает

фирму ресурсами для дальнейшего развития и избавляет от необходимости использования заемных источников формирования капитала – что дополнительно укрепляет её финансовую устойчивость и снижает риски.

При оценке финансовой устойчивости также необходимо учитывать и такой параметр, как коэффициент автономии или коэффициент финансовой независимости.

Данный показатель рассчитывается как отношение собственного капитала к балансовой сумме всех активов фирмы (4) [5]:

$$K_a = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (4)$$

В хозяйственной практике оптимальным значением данного коэффициента считается 0,5 и более.

Если же коэффициент превышает оптимальное значение, это говорит о том, что предприятие может выполнить свои обязательства перед текущими кредиторами исключительно за счёт собственных средств.

Важно отметить, что объективность интерпретации всех вышеуказанных показателей зависит не только от сопоставления полученных значений с принятыми нормативами, но также и от анализа динамики их изменения с учётом специфики направления деятельности фирмы.

Подводя итог проделанной работе, заметим, что анализ финансово-экономического состояния является неотделимым компонентом системы управления любой современной фирмы, от правильности использования которого во многом зависит её финансовое благополучие в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Абдукаримов, И.Т. Характеристика факторов и методы их оценки влияния на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий / И.Т. Абдукаримов // Социально-экономические явления и процессы. – 2018. – №10. – С. 110-116.
2. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / В.И. Бариленко. - М.: Издательство Омега-Л, 2019. – 412 с.
3. Дурнаева, И.В. Факторный анализ финансовых результатов / И.В. Дурнаева // Молодой ученый. – 2019. – №8. – С. 119-122.
4. Измайлов, М.К. Об эффективности методических подходов к анализу финансово-экономической деятельности предприятий России / М.К. Измайлов // Организатор производства. – 2021. – №4. – С. 112-123.
5. Темижева, Г.Р. Методика оценки финансовой устойчивости фирмы / Г.Р. Темижева, В.Ш. Расумов // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – №3. – С. 329-333.

УДК 378.147

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ ЧЕРЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИНСТРУМЕНТОВ

*Пенчковская Е.В., старший преподаватель кафедры управления персоналом
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь*

Аннотация. В статье рассмотрена проблема внедрения современных информационно-коммуникационных технологий для оптимизации учебного процесса в высших учебных заведениях. Исследования на собственном практическом опыте автора публикации самые доступные и признанные среди студенческой молодежи веб сервисы Google, которые эффективно содействуют и упрощают организацию учебного процесса, повышают эффективность самостоятельной работы обучающихся, а также дают объективную оценку полученных знаний и компетентностей.

Ключевые слова: цифровые образовательные технологии, цифровые компетентности, цифровое образование, цифровые инструменты, веб-сервисы Google.

С целью поиска путей оптимизации учебного процесса в заведениях высшего образования ученые исследуют различные информационно-коммуникационные технологии, внедрение которых в систему обучения является необратимой тенденцией и приносит множество преимуществ по упрощению организации учебного процесса и способствует повышению эффективности самостоятельности работы обучающихся, а также дает возможность объективной оценки полученных знаний и компетентностей. Организация учебного процесса при современных цивилизационных вызовах направлено в сторону дистанционного обучения или смешанного обучения с использованием элементов онлайн-обучения. Преподаватели и обучающиеся должны быть уверенными пользователями различных цифровых сервисов, программ, обучающих платформ и т.д. Кроме того, преподаватели должны ориентироваться в многообразии информационно-коммуникационных технологий для того, чтобы выбрать для себя действительно удобные цифровые инструменты, которые бы обеспечили реальные преимущества дистанционной формы обучения перед классической. Поэтому важно, чтобы преподаватели были осведомлены о том, какие преимущества имеют те или иные программы, веб-сайты или онлайн-ресурсы в организации обучения, в оценивании знаний обучающихся и могли сделать осознанный выбор по их использованию в образовательном процессе.

Веб-сервисы Google занимает первое место в сфере обслуживания и обмена информацией. Google создал ряд сервисов, которые используются как домашними, так и корпоративными пользователями во всем мире, и значительно могут оптимизировать и осовременить учебный процесс. Главным преимуществом использования веб-сервисов Google перед обычными Desktop-программами – это отсутствие привязки к конкретной операционной системе или определенному компьютеру и требуют от пользователей только наличия браузера, в котором они работают, и интернет-подключения.

Программные сервисы, которые будут рассмотрены в данной статье, является лишь небольшим количеством из всех возможных, но они эффективно экономят время и повышают продуктивность учебного процесса.

Google Classroom – это современный образовательный почтовый сервис от Google, который является бесплатным набором инструментов для работы с электронной почтой и внутренним хранилищем документов. На этой платформе собрано несколько инструментов, которые позволяют объединить обучающихся одного курса для организации процесса обучения. Интернет-сервис позволяет создавать онлайн-курсы, текстовые лекции, презентации, проводить вебинары, тестировать обучающихся, устанавливать календарь для планирования обучения. Главными преимуществами являются:

– Удобство и экономия времени. Студенты могут самостоятельно присоединиться к курсу после того, как перейдут по приглашению-ссылке, которое создает преподаватель. Обучающиеся имеют возможность отправлять задания в любое время, но не позднее установленного преподавателем дедлайна. Это дает им определенную свободу в распоряжении своим временем и одновременно дисциплинирует. Работа, отправленная после установленного срока, будет считаться поступившей с опозданием, что дает преподавателю право оценить ее ниже.

– Настройка задач. Все записи изображаются на странице группы и формируют блог. Преподаватель имеет возможность установить срок сдачи задания, максимальный балл и тему занятия. Также существует опция публикации индивидуальных заданий и тематических обсуждений с обучающимися. В общей сложности формируются четыре типа задач: «Объявления», «Задания», «Вопросы» и «Имеющиеся сообщения». Программа предусматривает возможность использования дополнительных материалов – YouTube, PDF-документов и других интегрированных сервисов, таких как Google Disk и Gmail.

– Возможность отслеживания сдачи работ и выставление оценок. Инструменты сервиса позволяют создавать систему оценивания и просматривать все выставленные оценки. Делать это можно вручную или автоматически.

Google Docs – это еще один бесплатный сервис для всех пользователей, главная идея которого состоит в коллективной работе с одним файлом в режиме реального времени.

Несколько обучающихся могут вносить изменения в документ, а приложение предоставляет возможность отслеживать все эти изменения, оставлять заметки, исправления, использовать интегрированный чат. Google Docs является идеальным сервисом для групповой работы с текстом и работой над ошибками. Функция Revision History позволяет отслеживать все внесенные в документ изменения. Этот сервис в отличие от Microsoft Word бесплатный. Если внезапно пропала Интернет-связь или выключился компьютер, то информация останется невредимой благодаря режиму автохранения. Приложение поддерживает голосовой и кросс-платформенный ввод, то есть функционирует с любого устройства в рамках веб-браузера без установки на компьютер пользователя. Документ, который можно создать в Google Docs может быть табличный, текстовый, в виде диаграммы или презентации. Также можно работать со всеми документами Microsoft Office.

Встроенные интеллектуальные технологии этой программы позволяют сосредоточиться на своих идеях и ускорить составление документов благодаря функции умного ввода, орфографическим и грамматическим исправлениям, голосовому вводу и мгновенному переводу файлов.

Google Slides – это веб версия Power Point с тем же набором инструментов, являющимися базовыми для создания презентаций. Преимущества этого приложения в том, что оно бесплатное и разрешает вносить изменения в режиме реального времени многим пользователям одновременно. Этот цифровой инструмент дает возможность работать в команде над общими проектами. В презентацию можно вносить текст, изображение, видеозаписи, а также редактировать и форматировать эти данные. В это время преподаватель может наблюдать за изменениями, вносимыми в презентацию, и за обучающимися, которые эти изменения создают. Имеется возможность комментировать презентации и предоставлять обратную связь.

Google Forms – приложение, которое позволяет быстро создавать небольшие тесты, викторины и анкеты. Их можно использовать как для проведения небольшого тестирования по темам учебных занятий, для самостоятельного контроля знаний обучающимися, а также сбора информации при решении организационных вопросов. Конструкция программы дает возможность отслеживать ответы каждого отдельного пользователя. Дополнительно, используя приложение Flubaroo, можно адаптировать выставление баллов под любую систему оценивания.

Достоинством данного сервиса является его доступность в режиме реального времени. Он функционирует как веб-сервис, так и как мобильное приложение для Android и iOS. Google обещает круглосуточную техническую поддержку по телефону и по электронной почте, а также безопасность передачи и хранения информации. Актуальность использования Google Forms в учебном процессе в том, что не нужно печатать тесты для каждой группы отдельно, используя онлайн-приложение все тесты могут храниться в облаке. Облачное хранилище – это виртуальная память, основное преимущество которого в том, чтобы освободить место на локальных жестких дисках и предоставить доступ к этим данным с любого устройства, на котором установлена синхронизация с почтой Gmail.

Sokrative станет последним в списке новейших программ по оптимизации учебного процесса. Разработка не принадлежит Google, но отличается своим удобством, мобильностью и является также бесплатной. Интернет-сервис позволяет проводить тестирование в онлайн-формате. Процедура итогового тестового контроля знаний может быть значительно упрощена с использованием сервиса Sokrative. Приложение позволяет преподавателям создавать разнообразные тесты, а студентам проходить их. Тесты заносятся в программу преподавателем вручную, выбирается правильный вариант ответа. Во время разработки теста возможна интеграция в задание как текста, так и фотоматериалов, которые позволяют повысить наглядность поставленной задачи. Можно запрограммировать анонимность ответа, или ответ под собственным именем, одинаковый порядок вопросов или смешанный – все зависит от режима, который выберет преподаватель. Имеются также режимы вывода правильного ответа на экран после каждого вопроса. Тесты могут иметь вид закрытых или открытых вопросов, а также вопросов, на которые нужно ответить: «Да»/«Нет», или «Правда»/«Неправда». Тесты

доступны всем пользователям с того момента, когда преподаватель сделает этот тест активным для них. Программа владеет перечнем возможностей, таких как изменение порядка тестовых вопросов и вариантов ответов. Это предотвращает списывание. К тому же, если это приложение открыть в браузере – каждый выход со страницы будет расценен как завершение теста, поэтому у студента будет отсутствовать возможность параллельно использовать дополнительные материалы с сети Интернет и одновременно проходить тест. В конце теста можно настроить вывод результатов теста на экран. Студент получает свой результат в процентном отношении, например, 50%/100% и рядом количество правильно выполненных заданий в числовом выражении, например, 25/50. В личном кабинете Sokrative преподаватель может в реальном времени отслеживать прохождение теста, а в конце получить все баллы по списку обучающихся в виде таблицы. В таблице будут собраны данные по всем вопросам, а именно, как на них ответил студент – правильно «зеленым цветом», неправильно – «красным».

Использование новых цифровых технологий для обучения имеет много преимуществ. Однако цифровые инструменты будут эффективными только во взаимодействии с мотивированными пользователями, так как реальные преимущества достигаются тем, как преподаватели и студенты определяют для себя пользу от применения программ и готовы учиться и практиковать с цифровыми технологиями.

Поскольку большинство преподавателей ВУЗов не получили в свое время компетентностей в использовании цифровых образовательных технологий, то представляется важным системный подход к повышению квалификации по «цифровому образованию», который бы обеспечивал актуальное состояние информированности преподавателей о современных тенденциях и являлся эффективным тренингом практических навыков преподавания с использованием цифровых инструментов. Поэтому на перспективу необходимы дальнейшие исследования в разработке концепции серии и видов тренингов по «цифровому образованию» для преподавателей, с целью эффективного внедрения учебно-коммуникационных технологий в высшей школе.

Литература

1. Романова Г.В. Цифровизация высшего образования: новые тренды и опыт внедрения / Г.В. Романова // Гуманитарные науки. — 2020. — 4(52). [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-vysshego-obrazovaniya-novye-trendy-i-opyt-vnedreniya>
2. Приоритетный проект в области образования «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации» // Современная цифровая образовательная среда в РФ [Электронный ресурс]. — URL: <http://neorusedu.ru/about>
3. Продукты Google [Электронный ресурс]. — URL: <https://about.google/intl/ru/products/>
4. Цифровые технологии в высшем образовании: современный подход к подготовке кадров. [Электронный ресурс]. — URL: <https://izyskateli.info/2019/08/tsifrovye-tehnologii-v-vysshem-obrazovanii-sovremennyj-podhod-k-podgotovke-kadrov/>

УДК 330

ВВЕДЕНИЕ В ОБОРОТ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ: РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ*Пенькова И.В., д.э.н., профессор,**профессор кафедры Р4 «Экономика, организация и управление производством»**БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова, г. Санкт-Петербург*

Аннотация. В статье рассматриваются различные аспекты и перспективы внедрения цифрового рубля в сферу денежного обращения Российской Федерации. Автором проанализированы риски и преимущества цифрового рубля.

Ключевые слова: цифровой рубль, национальная цифровая валюта, риски, преимущества, перспективы.

Эволюция и полномасштабное расширение цифровой экономики оказывает непосредственное и активное воздействие на закономерное развитие всех отраслей рыночной экономики, включая денежно-кредитные отношения и финансовый сектор.

Еще в 2010 году аналитическое агентство Moody's представило итоги исследования [1], в котором приводились подтверждения фактов, что безналичный расчет положительно влияет на развитие ВВП. Они взяли 70 государств и в ходе «расследования» выяснилось, что за 4 года отчетного периода ВВП исследуемых стран вырос на 0,1%, что составило 296 млрд. долларов. Это объяснили тем, что безналичный расчет упрощает транзакции, а также снимает стоимость операционных расходов. Кроме этого, исследователи обратили внимание, что вместе с ВВП выросло и потребление домохозяйств, в среднем на 0,18% ежегодно, что аналитики приравнивали к появлению 2,6 млн. новых рабочих мест. Более осязаемое влияние при использовании безналичного расчета было зафиксировано в странах, где уровень применения пластиковых карт был выше. Из этого следует, что, в развитых странах увеличение объема транзакций по платёжным картам на 1% приводило к росту ВВП в среднем на 75 млрд. долларов, в то время как в развивающихся странах этот показатель составлял 29 млрд. долларов. В России был также зафиксирован рост ВВП среди всех 70 исследуемых стран, а именно, использование безналичного расчета увеличило ВВП страны на 0,33% суммарно за 5 лет, что составляет 26 млрд. долларов.

Востребованность цифрового рубля, после появления пластиковых карточек, а также бесконтактной оплаты, зависит от того, каким образом Банк России его будет продвигать. Например, если зарплата или социальные трансферты будут выплачиваться в цифровом виде, то у него получится завоевать некую популярность и войти в жизнь граждан Российской Федерации. Поскольку на сегодняшний день способов оплачивать различные товары и услуги существует множество, среди них: наличные, пластиковые карты, СБП, Apple Pay, Google Pay, а также многое другое, цифровой рубль возможно станет ещё одним инструментом в проведении транзакций.

Ряд стран уже перешёл к технологическим разработкам своих цифровых валют, и среди пионеров можно отметить:

Центральный банк Кореи уже готовится к тестированию CBDC (Central Bank Digital Currency) и на данный момент выбирает поставщика технологий для создания платформы;

Центральный Банк Норвегии только заявил о намерении начать тестирование технических решений для запуска собственной цифровой валюты.

Банк Индонезии решительно настроен использовать CBDC для ускорения транзакций и на данный момент оценивает платформу, которая будет лежать в её основе.

По мнению главы ЦБ РФ Э. Набиуллиной [2] относительно российской национальной цифровой валюты, «...это должен быть настоящий полноценный рубль, никакого там дисконта...». Более того, она считает, что в перспективе цифровой рубль способен упростить трансграничные расчеты. ЦБ РФ в октябре 2020 года опубликовал доклад, в котором освещался проект «Цифровой рубль». А уже в апреле 2021, Банком России была разработана и представлена «Концепция цифрового рубля» [3], в которой освещены основные принципы эмиссии цифровой валюты ЦБ РФ и приведена ее розничная модель.



Рисунок 1 – Схема двухуровневой розничной модели цифрового рубля [3, с.10]

Но решение о цифровизации рубля пришло в нашу страну не так быстро и более скептически, чем, например, в Японии. До относительно недавнего времени, центральные банки индустриальных стран, занимающих лидирующие позиции в мировом хозяйстве, выражали недовольство относительно внедрения криптовалют и старались воспрепятствовать их официальному обороту в национальных экономиках. Однако тематика цифровой валюты интенсивно продвигается, в том числе, и Европейским Центральным Банком (ЕЦБ), который усиленно ищет наиболее оптимальные и безопасные технические решения для эмиссии и обращения цифрового евро. ЕЦБ наряду с этим детально охарактеризовал условия, при которых оборот цифрового евро будет активизирован. К таким условиям отнесены:

- повышение спроса на электронные и онлайн транзакции;
- значительное сокращение потребности в расчетах наличными деньгами;
- диверсификация частных (негосударственных/общенациональных) цифровых валют;
- общемировая тенденция массовой эмиссии национальных цифровых валют центральными банками различных стран.

Авторы доклада ЕЦБ, опубликованного в январе 2023 года, полагают, что цифровой евро должен стать символом готовности Европы принять современные вызовы реальности и трансформации и занять лидирующие позиции среди инструментов поддержки цифровизации европейской экономики [4, с.57; 5].

Риски введения в оборот цифрового рубля.

Запуск цифрового рубля приведёт к потере ликвидности банковского сектора, так как большинство экономических агентов, таких как:

- § домохозяйств (в лице индивидов и семей),
- § фирм (коммерческих организаций),
- § некоммерческих организаций,
- § государства (в лице госучреждений и предприятий, органов власти), а также

иностранного сектора, которые с целью сохранения или увеличения своей доходности, начнут переносить одну из частей своих потенциальных депозитов, которые предполагались для коммерческих банков, в цифровой рубль. Это в результате приведёт банк к неспособности своевременных исполнений обязательств в полном объёме. К примеру, это может быть

выражено в уменьшении масштабов кредитования, что приведёт к подорожанию процентной ставки на кредит. Вследствие чего, банкам придётся участвовать в рискованных проектах и прогнозировать себя на избыточные риски.

ЦБ РФ, учитывая возможный отток ликвидности в банковском секторе из-за эмиссии цифрового рубля, сообщает о том, что банкам будет предоставлена дополнительная ликвидность.

Также необходимо учитывать и технологическую занятость банков при запуске цифрового рубля. Произойдет недостаток мощности распределительного реестра для проведения платежей, риск потери или кражи личной информации пользователей и участников банка, возникнут вопросы относительно работы с цифровым рублем в режиме офлайн.

Кроме этого, уровень надежности новой платежной системы и его сервиса, должен быть не ниже, но и выше ныне существующих.

Отметим, что если риски банковского сектора при введении в оборот цифрового рубля могут быть в какой-то степени компенсированы ЦБ РФ, то, одновременно, вопрос об опасности электронной валюты для граждан страны остается слабо изученным.

По данным Центробанка России [6], Кибербезопасность отечественных банков не является самой прочной в мире. Так, только за 2020 год, от киберпреступности пострадали россияне на сумму 9.77 млрд. руб. Большинство мошеннических операций без согласия клиентов – физлиц, пришлось на оплату товаров и услуг в интернете. Была высказана точка зрения, что «Ключевой риск – это совершение мошеннических операций с использованием методов социальной инженерии. Офлайн расчёты существенно снижают возможность выявления и предотвращения мошеннических платежей, и эта «опция» цифрового рубля будет особенно опасна» [6].

Массовые кражи электронных денег, были произведены из-за недостаточной осведомлённости пользователей о платежной системе/сервисе, которым они пользуются. Из этого следует, что недостаток знаний и объяснений, как пользоваться платежной системой, в особенности старшему поколению, приводит к росту статистики киберпреступлений. Это понижает доверие к экономическому и технологическому развитию цифровых валют.

Выгода и перспективы внедрения цифрового рубля.

В «Концепции цифрового рубля» [3, с.19] описывались его основные преимущества перед другими платежными системами:

1. Сокращение издержек на осуществление платежей.
2. Повышение финансовой доступности для экономических агентов.
3. Повышение конкуренции в банковском секторе.

На сокращение издержек будет влиять тарификация платежей. Так как она будет производиться по определённым правилам, что приведет к использованию цифрового рубля для совершения транзакций дешевле, чем безналичного расчёта.

Повышение финансовой доступности произойдет из-за офлайн-режима, а также возможности надстройки цифрового рубля по примеру смарт-контактов.

В свою очередь, повышение конкуренции в банковском секторе произойдет на фоне более защищенного и упрощенного перевода средств и транзакций между различными организациями с использованием цифрового рубля.

Как для банковского сектора, так и для граждан использование цифрового рубля будет предлагать ряд преимуществ:

1. Движение цифрового рубля отличается абсолютной прозрачностью.
2. Доступ к кошельку обеспечивается через любую финансовую организацию, обслуживающую клиента.
3. Снижение затрат на проведение операций и транзакций, и перевод их в онлайн.
4. Повышение доступности финансовых услуг на отдаленных и малонаселенных территориях.
5. Высокий уровень сохранности средств.

Для государства, как непосредственного участника денежного обращения и финансового рынка, преимущества можно свести к следующим:

1. Контроль расходования бюджетных средств.
2. Снижение издержек на администрирование бюджетных платежей.
3. Высокий потенциал для упрощения проведения трансграничных платежей.

Выводы. В качестве выводов к представленному исследованию сформулируем ряд положений:

Û необходимость эмиссии цифрового рубля ЦБ РФ, а также его полноценное функционирование как национальной валюты на базе государственной платежной системы, целесообразно рассматривать как фактор стремительно развивающегося цифрового процесса в мире.

Û внедрение цифрового рубля в повседневную жизнь потребует от Центробанка России и других государственных организаций и институций решения ряда ключевых задач и поиска ответов на вопросы, таких как: обоснование и создание нормативно-правовой базы, обеспечивающей и регулирующей соответствующий сектор, поиск оптимальных наиболее безопасных и защищенных технических решений, обеспечение сохранности средств в киберпространстве, детальное исследование последствий введения цифрового рубля для национальной экономики.

Литература

1. Кораблева И. Измерение риска дефолта частных российских фирм с помощью модели Moody's Analytics RiskCalc/ И. Кораблева// Аналитический банковский журнал. - №3 (189). – 2011. - С. 54-59.
2. Банк России представил в Государственную Думу Годовой отчет за 2022 год. – Официальный сайт Центрального банка России. – URL: <https://www.cbr.ru/press/event>. – Дата доступа 17.04.2023.
3. Концепция цифрового рубля. – М.: Центральный банк Российской Федерации, 2021. – 31с.
4. Digital euro market research. MIP News, ECB, January 2023, 78 p.
5. Market research on possible technical solutions for a digital euro, 13 January 2023. Official web of European Central Bank. – URL: <https://www.ecb.europa.eu/paym/intro/news/html/ecb.mip-news230113.en.html>. - Reference: 15 April 2023.
6. Все ответы о цифровом рубле. – Официальный сайт Центрального Банка России. – URL: <https://www.cbr.ru/news/>. – Дата обращения: 20.04.2023.

УДК 378.1

ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Побирченко В.В., к.г.н., доцент кафедры мировой экономики

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Рассмотрены предпосылки трансформации российского высшего образования. Показана роль инновационных образовательных технологий как ресурса реформ системы высшего образования. Названы наиболее актуальные в современных условиях образовательные технологии, такие как: смешанное обучение, реверсивное обучение, проектное обучение и геймификация.

Ключевые слова: образовательные технологии, инновационные образовательные технологии, смешанное обучение, реверсивное обучение, проектное обучение, геймификация.

Высшее образование в современном мире играет одну из главных ролей, поскольку является основным источником генерирования, совершенствования и развития человеческого капитала. В ходе Послания Федеральному собранию 21 февраля 2023 года Президент России В.В. Путин объявил о реформе высшего образования и обозначил ее основные направления [1]. По мнению специалистов, реформа высшего образования в России была ожидаема и обусловлена, в том числе, такими тенденциями мирового развития, как: переход к информационному обществу, основанному на знаниях; цифровизация экономики, стремительное развитие цифровых технологий; глубокие структурные изменения в системе занятости, определяющие

потребность в специалистах, обладающих необходимыми компетенциями, с возможностью их углубления, непрерывном повышении квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности и др. [2; 3; 4; 5].

В качестве предпосылок кризиса в системе высшего образования не только в России, а и в других странах мира, можно назвать следующие [6]:

1) *Кризис текстовой культуры*. Обучающиеся все меньше используют книжную продукцию, все меньше читают сложные тексты, нет навыка «медленного чтения», и в целом, в обществе формируется отношение к тексту как к источнику готовой к употреблению информации, без необходимости ее осмысления.

2) *Отказ от культурного багажа*. Вместо формирования запасов («культурного багажа») – работа с потоками информации, потребление вместо освоения. Как частное проявление - нежелание и неумение задавать вопросы.

3) *Возникновение образовательных альтернатив*. Возникло множество опций для самообразования, остается достаточно низкой значимость высшего образования и его влияния на будущие карьерные достижения у россиян младших возрастов (52% среди 25-34-летних) (ВЦИОМ, 2023) [7].

4) *Новые требования к «упаковке» образовательного материала*. Обучающиеся предпочитают визуализацию вместо слухового восприятия, картинки вместо текстов, видео и анимацию вместо статичных картинок, геймификацию вместо стандартного изложения материала. Одним из обязательных условий преподавания в высшей школе сегодня остается «наследие пандемии COVID-19» - доступность всех материалов онлайн.

5) *Снижение авторитета преподавателя*. Основные профессиональные вызовы современного общества диктуют новые требования к деятельности преподавателя в системе высшего образования. Происходит смена качеств, которыми должен обладать педагог, чтобы оставаться уважаемым и востребованным.

6) *Попытка «подорвать власть оценивающих»*. Не всегда понятная обучающимся система оценивания и борьба за рейтинги (для получения повышенной стипендии, например) привела к нарастающей агрессии в борьбе за оценки и требованию индивидуальных фидбеков.

7) *Растущие сложности с удержанием внимания*. Молодое поколение сегодня находится в условиях перенасыщенности и наложения разных форм коммуникации, наблюдаются попытки параллельного выполнения множественных задач (multitasking), испытывает трудности с концентрацией и неспособность погружаться надолго в проблему. По оценкам психологов, в 1980-е гг. удерживать внимание студента можно было в пределах 50 минут [8], сейчас фрагмент Coursera – максимум 15 минут.

8) *Размывание устойчивой мотивации*. У обучающихся возникла множественность выбора, появилась боязнь упустить другие (лучшие?) возможности, в результате чего наблюдаются периодические метания между траекториями образования, снижение лояльности к изначально выбранной профессии, будущему месту работы и т.п.

Вышеизложенные и другие предпосылки нарастающим итогом привели к неизбежности проведения в России реформы высшего образования, основным ресурсом которой должны стать образовательные технологии, как «единство модели педагогической деятельности и процесса ее реализации в педагогической практике» [9].

«Современные образовательные технологии должны соответствовать следующим требованиям:

1. Концептуальность, предполагающая, что каждая технология имеет концептуальное обоснование, научную идею, лежащую в ее основе.

2. Наличие явных признаков системности (логичность и последовательность процесса, взаимообусловленность и взаимосвязь составляющих систему частей, целостность).

3. Высокая степень управляемости, подразумевающая наличие четких критериев для диагностического оценивания, грамотно сформулированные и обоснованные цели, возможность оперативной корректировки изначального плана/проекта образовательного

процесса, вариативность в использовании средств и методов обучения и т.п.

4. Прогнозируемость результатов реализации образовательной технологии, ее гарантированная эффективность в решении поставленных задач при оптимальном соотношении затрат и полученных эффектов.

5. Способность к воспроизведению как возможность использования предлагаемой образовательной технологии в новых условиях при незначительной ее адаптации под их особенности и без потери изначального замысла.

6. Вариативность, выражающаяся в гибкости содержательной и процессуальной составляющей технологии с целью обеспечения максимального учета своеобразия условий ее реализации в каждом конкретном случае.

7. Наличие потенциала к развитию, когда изменения образовательной парадигмы не нивелируют полезность технологии, а детерминируют ее дальнейшую трансформацию под новые запросы и потребности» [3].

Инновационные технологии в высшем учебном заведении – это технологии, основанные на нововведениях: организационных (связанных с оптимизацией условий образовательной деятельности), методических (направленных на обновление содержания образования и повышение его качества). Наибольшую актуальность в современных условиях приобретают такие инновационные образовательные технологии, как: смешанное обучение, реверсивное обучение, проектное обучение и геймификация.

Образовательная технология смешанного обучения сочетает в себе опыт традиционного обучения и возможности интерактивного сетевого взаимодействия, т.е. гармонично сочетает традиционные методы обучения с цифровыми технологиями.

Реверсивная образовательная технология, как разновидность смешанного обучения, также предполагает технологическую оптимизацию учебного процесса, более эффективно формирует компетенции, повышает интерес к учебе за счет минимизации возникших в процессе освоения учебного материала дефицитов, учитывает индивидуальный стиль обучения каждого студента.

Проектное обучение как образовательная технология подразумевает решение проектных задач в рамках дисциплин и практик, на которых проходит освоение профессиональных знаний, формирование опыта проектной деятельности обучающегося, достижение прогнозируемого индивидуального и командного результата в формировании проектных компетенций. Основное назначение этой инновационной образовательной технологии заключается в предоставлении соискателям высшего образования возможности самостоятельного приобретения знаний в процессе решения практических задач или проблем, требующих интеграции знаний из разных предметных отраслей; развития познавательных навыков, умений самостоятельно конструировать свои знания, ориентироваться в информационном пространстве, развитие критического и творческого мышления.

Геймификация, как образовательная технология, определяется возможностью применения компьютерных игр с целью получения образовательного эффекта. Геймификация образовательного процесса повышает интерес и ускоряет овладение информацией, обеспечивает мгновенную обратную связь, способствует социализации, заменяет устаревшие системы оценки. Игровая деятельность предполагает наличие конкуренции, служащей мотивом для осуществления эффективной образовательной деятельности. Весомая ценность геймификации состоит в том, что игровой принцип способствует созданию осмысленного учебного опыта.

В качестве главного принципа внедрения инновационных технологий в высшем образовании следует рассматривать их преемственность.

Проблема использования инновационных образовательных технологий, их оптимальное сочетание, требует дальнейшего изучения и разработки, поскольку только системный подход способен реализовать идеи компетентностно-ориентированного обучения в высших учебных заведениях России.

Литература

1. Послание Президента Федеральному Собранию. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/70565>
2. Formation of the practice-oriented education paradigm on the basis of the competence approach Nikitina M.G., Pobirchenko V.V., Shutaieva E.A., Barsegyan A.G., Dyatel V.N., Abibullaev M.S. // *Opcion*. 2019. Т. 35. № Special Issue 20. С. 2477-9385.
3. Котов Г.С. Современные образовательные технологии в эпоху цифровизации // *Проблемы современного педагогического образования*. 2022. №75-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-obrazovatelnye-tehnologii-v-epohu-tsifrovizatsii>
4. Артюхова И.В., Побирченко В.В. Компетентностный подход в подготовке к профессиональной деятельности обучающихся ВУЗов // В книге: *Теория и практика экономики и предпринимательства. Труды XIX Международной научно-практической конференции*. Симферополь, 2022. - С. 281-283.
5. Никитина М.Г., Побирченко В.В. Модель реализации профессионально ориентированной образовательной траектории обучающихся на основе компетентностного подхода // *Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление*. - 2019. - Т. 5(71). - №1. - С. 68-74.
6. Радаев В. Преподавание в кризисе. – М., 2022. – 220 с.
7. Высшее образование: неожиданный ренессанс? URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskkii-obzor/vysshee-obrazovanie-neozhidannyi-renessans>
8. Современный человек: выше многозадачность, меньше внимания. URL: <https://scientificrus-sia.ru/articles/u-sovremennogo-cheloveka-vyshe-mnogozadachnostj>
9. Горювая В.И. Образовательные технологии и технологическая культура современного педагога // *Современные наукоемкие технологии*. 2008. - №10. – С. 35-36.

УДК 338.43

О РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РОССИИ

Полетаева А.Р., студент

*Научный руководитель Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»*

Аннотация. В работе представлены обоснованные теоретические позиции, характеризующие вызовы развития системы управления на предприятиях в сфере производства сельскохозяйственной продукции в России. Рассматриваются и анализируются внешнеэкономические факторы и структурные изменения на внутреннем рынке, влияющие на развитие системы управления сельскохозяйственными предприятиями.

Ключевые слова: система управления, сельскохозяйственные предприятия, цифровизация, развитие.

Особую значимость для развития экономики и удовлетворения потребностей общества в продуктах питания имеют сельскохозяйственные предприятия, основным видом деятельности которых является производство продукции животноводства, растениеводства, рыбоводства и пчеловодства. Согласно гражданского кодекса РФ к сельскохозяйственным относят предприятия, создаваемые в качестве юридического лица – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов [10]. В целях налогообложения единым сельскохозяйственным налогом установлено, что сельскохозяйственное предприятие должно обеспечивать доход от реализации сельскохозяйственной продукции в размере не менее 70% от совокупного годового дохода. Стагнация потребительского спроса, насыщение внутреннего рынка сбыта и усиливающаяся конкуренция обуславливают необходимость постоянного внимания к совершенствованию системы управления на сельскохозяйственных

предприятиях [3]. Поэтому особое значение приобретает выбор прогрессивных направлений повышения эффективности системы управления сельскохозяйственными предприятиями.

Целью работы является развитие систем управления сельскохозяйственными предприятиями в России. Для достижения цели в работе решены задачи: определить сущность сельскохозяйственного предприятия, определить подход, который целесообразно применять в управлении сельскохозяйственным предприятием, выявить проблемы развития сельскохозяйственных предприятий.

Развитие отечественных сельхозпроизводителей во многом зависит от внешнеэкономических факторов и структурных изменений на внутреннем рынке. Анализ позволил выявить основные из них:

- рост спроса на «зеленую» продукцию (органическая, экологически чистая, биопродукция и т. д.);
- слабый российский экономический рост снижает темпы расширения сельскохозяйственного выпуска отечественными предприятиями;
- цифровизация – внедрение инновационных технологий в животноводство и растениеводство;
- нехватка квалифицированных кадров;
- недостаточность государственной поддержки и финансирования [5].

Таким образом, на системы управления предприятий в сфере производства сельскохозяйственной продукции в России влияют ускоренная цифровизация экономики, нехватка квалифицированных кадров, технологии управления с учетом научно-технических разработок [8].

В теории экономики в рамках исследования проблем управления в сельскохозяйственной отрасли большое внимание уделялось вопросам повышения эффективности функционирования бизнес-структур, как следствия результативного государственного управления и регулирования. Отметим, что сельхозпредприятия выстроены по функциональному принципу управления и в настоящее время сталкиваются с несогласованными действиями подразделений, что в конечном итоге приводит к потере времени и ухудшению общего результата. Считаем целесообразным выстраивать структуру управления сельскохозяйственными предприятиями с использованием принципов и методов процессного подхода.

Процессный подход – методология управления бизнесом, которая позволяет минимизировать или исключить негативные признаки традиционного, функционального, принципа формирования системы управления организаций. Процессный подход нацелен на улучшение результатов работы, обеспечивает стабильность и предсказуемость достигнутых результатов [4].

Внедрение и работа по процессному подходу на предприятиях сельскохозяйственного комплекса подразумевает внедрение автоматизированных ИТ-систем. Такие решения позволяют получить максимальное количество первичных данных и проигрывать разные варианты развития бизнеса, что, в свою очередь, позволяет существенно снизить риски для бизнеса.

Таким образом, благодаря автоматизации бизнес-процессов на предприятиях сельскохозяйственного комплекса можно упростить выполнение рутинных задач и функций контроля за бизнес-процессами. Использование тех или иных digital-решений также позволяет быстро и эффективно принимать управленческие решения.

Цифровизация сельскохозяйственного комплекса нужна, чтобы снизить риски, отслеживать изменение климата, повысить урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, своевременно спланировать полевые работы, снижать затраты на производство продукции на основе эффективного использования ресурсов и научно-обоснованных подходов, снижать транзакционные издержки на куплю и продажу и упростить цепочку поставок продукции от поля до потребителя, сократить дефицит в квалифицированной рабочей силе, своевременно обеспечить критической информацией сельских товаропроизводителей.

В настоящее время предприятиями сельскохозяйственного комплекса наиболее востребованы технологии спутникового позиционирования, геоинформационные системы и системы, контролирующие технику и качество выполненных работ. Также предприятиями

активно внедряются ERP-системы [8].

Ключевой проблемой, с которой сталкиваются предприятия сельскохозяйственного комплекса в ходе внедрения digital-решений является неподготовленность персонала к изменениям, а многие работники «саботируют» изменения, не желая, чтобы их работа становилась более прозрачной.

Кроме того, существует недостаток квалифицированных кадров, обусловленный низкой престижностью из-за тяжести труда, невысокой заработной платой; проблемой закрепления молодых специалистов на сельскохозяйственном производстве.

Совершенствование системы управления персоналом сельскохозяйственного предприятия должно основываться на следующих направлениях: внедрения новых элементов материальной и моральной форм мотивации; повышения уровня подбора и оценки персонала; снижения текучести на основе эффективного компенсационного пакета; совершенствование системы адаптации персонала.

Другими проблемами перехода на процессный подход в сельском хозяйстве являются:

- непонимание менеджментом механизма действия процессного подхода и критической важности выделения «сквозных» процессов;
- отсутствие достаточных компетенций у сотрудников, которые занимаются проектированием и мониторингом процессов;
- формальное выделение и проектирование процессов на предприятиях сельскохозяйственного комплекса (не определен реальный поток создания ценности);
- механизм управления процессами если и существует, то не работает должным образом;
- незнание природы причин отклонений [9].

Исходя из вышеизложенного можно предположить, что развитие процессного подхода управления на предприятиях сельскохозяйственного комплекса помогает увидеть текущий уровень операционной эффективности, смоделировать и оптимизировать существующие бизнес-процессы, повысить уровень контроля через систему аналитических показателей. Также процессный подход позволяет делегировать полномочия и сделать сельхозпредприятие более клиентоориентированным.

Литература

1. Гумерова Г.И. Совершенствование методологии управления технологическими инновациями в процессе модернизации промышленности региона / Г.И. Гумерова, Э.Ш. Шаймиева // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – No45. – С. 11–27.
2. Гумерова Г.И. Анализ факторов, влияющих на технологические инновации для формирования высокотехнологичных регионов на основе экономико-статистического моделирования: стратегическое направление модернизации промышленности / Г.И. Гумерова, Э.Ш. Шаймиева // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – No23. – С. 28–38.
3. Земледелие высокой точности // Деловая газета РБК. – 2019. – No112 (3067).
4. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: Инфра-М, 2020.
5. Обзор рынка сельского хозяйства // Deloitte [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/consumer-business/russian/obzor-rynka-selskogo-hozyajstva-2019.pdf>].
6. Рубаева Э.Э. Система управления на предприятиях АПК как сложный динамический процесс / Э.Э. Рубаева, Ф.Х. Цхурбаева // Вестник научных трудов молодых учёных, аспирантов и магистрантов ФГБОУ ВО «Горский государственный аграрный университет». – 2019. – No3.
7. Снитко Д. Российский АПК под влиянием глобальных трендов. Почему отечественным аграриям нужно следить за ставкой ФРС и торговой войной США и Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<https://www.agroinvestor.ru/markets/article/32669-rossiyskiy-apk-pod-vliyaniem-globalnykh-trendov/>].
8. Цифровизация АПК. Модный «хайп» или реальный бизнес-инструмент для отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<https://www.agroinvestor.ru/analytics/article/33646-tsifrovizatsiya-apk-modnyu-khaup-ili-realnyu-biznes-instrument-dlya-otrasli/>].

9. Юрченко И.Ф. Перспективы развития автоматизированных систем управления агропроизводством на мелиорируемых землях // Научный журнал РосНИИПМ. – 2019. – №4 (36).

10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп. от 06.08.2021) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс».

УДК 336.226

О ПРОГРАММАХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Пригоцкая Я. Д., магистрант;

*Гайсарова А. А., к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье освящены основные программы по развитию цифровой экономики на территории Республики Крым. В рамках исследования был проведен теоретический и исторический анализ цифровизации региона, а также представлены основные достижения в рамках реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» на территории Республики Крым.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, стратегия развития, государственная поддержка, национальная программа.

В условиях развития инноваций во все сферы жизнедеятельности современного общества активно проникают цифровые технологии. Характеристикой современного общества становится процесс цифровизации экономических и социальных отношений, а основным источником развития всех секторов экономики выступает использование наукоемких разработок. Активное внедрение цифровых технологий в социальную сферу и экономику Российской Федерации обретает особую актуальность в условиях развития цифровизации и расширения интернет-пространства. Ввиду того, что данный процесс затрагивает все сферы жизнедеятельности, Правительство Российской Федерации приняло решение о формировании комплекса мер по направлению «Цифровизация экономики».

Организация общественных отношений в условиях развития данного направления существенно повышает эффективность различных видов производства в отличии от предыдущих форм. Так как в настоящее время под влияние развития цифровизации экономики попадает весь окружающий мир, правительствам стран необходимо развивать цифровые технологии для дальнейшего существования, что свидетельствует об актуальности исследуемой темы.

Цель данного исследования состоит в освящении программ и проектов в области развития цифровизации экономики Республики Крым.

На сегодняшний момент Российская Федерация обладает довольно высоким уровнем цифрового потенциала. На протяжении последних пяти лет разрабатываются различные программы и проекты поддержки малого и среднего бизнеса, развития цифровой экономики и формирования благоприятной среды для эффективного функционирования всего общества. Для более полного понимания сути процесса цифровизации необходимо кратко осветить теоретический аспект данного вопроса. В рамках отечественной и зарубежной литературы приведено большое количество интерпретаций понятия цифровой экономики и цифровизации общественной жизнедеятельности. В результате изучения научных трудов, можно сказать, что все ученые-экономисты приходят к единой мысли о том, что данный процесс характеризуется внедрением во все сферы жизнедеятельности общества автоматизированных и информационно-коммуникационных «умных» технологий [1,2].

Современные условия на территории Российской Федерации позволяют регионам активно развиваться в направлении цифровизации. В рамках данного исследования рассмотрим основные программы развития цифровой экономики на территории Республики Крым и полученные результаты со дня начала их реализации.

Обратимся к историческому аспекту данного вопроса. На момент вступления в состав

Российской Федерации регион не отличался высоким уровнем развития сетевых технологий доступа к информации. Изучив статистические показатели Российской ассоциации электронных коммуникаций, было установлено, что Республика Крым в 2014 году обладает охватом сетью Интернет менее 27%. Для сравнения в других регионах страны это значение не опускается ниже 50%, а в крупных городах превышает 70%. Данный показатель является не единственным индикатором низкой цифровизации региона, однако, позволяет провести экспресс-анализ и сделать вывод о неблагоприятном состоянии Республики Крым в данной сфере. В регионе также преобладали другие негативные тенденции, к примеру, Крым значительно отставал в степени информатизации процессов на различных уровнях хозяйствования [3].

Все вышеописанные факторы послужили стимулом для принятия решения о направлении значительных финансовых инвестиций для преодоления разрыва между Республикой Крым и другими регионами России. В рамках первой Концепции информатизации региона на 2018 год были описаны ряд проблем, связанных с низкой эффективностью использования кадровых, материальных, финансовых ресурсов, информатизации отраслей регионального хозяйствования и электронного документооборота.

Несмотря на то, что на протяжении всего периода с момента вступления Республики Крым в состав Российской Федерации были реализованы различные программы по развитию его экономики, инфраструктуры и других сфер жизнедеятельности общества, программы развития цифровой экономики региона появились только в 2018 году.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 года была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая стала отправной точкой в запуске процесса цифровизации регионов страны [4]. Данная программа сформирована до 2024 года и включает в себя шесть основных направлений, представленных на рисунке 1.

Каждый регион Российской Федерации в той или иной степени развивается по направлениям национальной программы страны. Республика Крым реализует пять региональных проектов по формированию «сквозных» цифровых технологий [5]. В 2022 году от государства региону для реализации мероприятий национальной программы было выделено более 51 млн. руб., которые позволили осуществить объемный комплекс мер поддержки ИТ-компаний, в частности, было осуществлено значительное количество налоговых преференций, обеспечено льготное кредитование, предоставлена грантовая поддержка перспективных отечественных решений и т.д.



Рисунок 1 – Проекты федерального назначения программы «Цифровая экономика Российской Федерации»

Как было отмечено выше, Республика Крым развивается по пяти направлениям программы, осветим основные достижения региона начиная с 2019 года (табл. 1).

Таблица 1 – Основные достижения Республики Крым в области реализации региональных проектов национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»

Название регионального проекта	Достижение региона в данной области
«Информационная инфраструктура»	В рамках данного проекта была организована служба оперативной помощи гражданам по номеру 122 для противодействия распространению коронавирусной инфекции, а также обеспечено более 793 социальных значимых объекта республики широкополосным доступом к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
Участок мировых судей	Организация защищенного межведомственного электронного взаимодействия сформировано за счет обеспечения функционирования и формирования необходимой телекоммуникационной и информационно-технологической инфраструктуры
«Цифровые технологии»	Формирование многоканального бесплатного номера для обращений граждан и перевозчиков, организация единого транспортного портала, разработка «Единого диспетчерского центра» и внедрение автоматизированной системы оплаты проезда в общественном транспорте произошло за счет использования сквозных цифровых технологий
«Цифровое государственное управление»	В рамках данного проекта Республика Крым ускоренными темпами проводит мероприятия по импортозамещению программного обеспечения. В настоящий момент 96% составляет значение показателя «Доля расходов на закупки и/или аренду отечественного программного обеспечения и платформ от общих расходов на закупку или аренду программного обеспечения» при плановом значении целевого показателя 50%. Данный факт свидетельствует о перевыполнении плана.
«Кадры для цифровой экономики»	В центре подготовки руководителей цифровой трансформации ВШГУ РАНХиГС производится обучение по компетенциям цифровой трансформации работников исполнительных органов государственной власти Республики Крым. На сегодняшний момент насчитывается более 105 обученных работников.

Рассмотрев основные направления национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и достижения Республики Крым по региональным проектам, можно говорить о двух неоспоримых фактах. Во-первых, государство активно поддерживает цифровизацию экономики и создает все условия для ее реализации в каждом регионе. Во-вторых, с момента вступления Республики Крым в состав Российской Федерации все финансовые инвестиции в развитие региона были использованы согласно разработанным региональным проектам, что в итоге привело к достижениям в некоторых моментах, превышающих значение других регионов страны.

Помимо возможной поддержки со стороны государства, каждый регион должен развиваться самостоятельно и разрабатывать возможные пути для достижения высоких показателей экономической, политической, социальной и других сфер жизнедеятельности. Так, в Республике Крым в августе 2021 года была утверждена стратегия в области цифровой трансформации отраслей экономики, социальной сферы и государственного управления Республики Крым на 2022-2024 годы [5,6]. В рамках данной стратегий основной целью является достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей государственного управления, социальной сферы и экономики за счет решения задач по их цифровой трансформации. Данный процесс предполагает внедрение таких технологий, как новые и облачные производственные технологии, отечественное программное обеспечение, виртуальная реальность, интернет вещей, робототехника.

Таким образом, в результате проведенного исследования было выявлено, что Российская Федерация быстрыми темпами продвигается в сторону развития цифровых технологий своих регионов. Говорить о полной трансформации пока рано, однако, стремление к данной цели проявляется в разработке государством национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» до 2024 года, в рамках которой развивается и Республика Крым. Благодаря реализации данной программы регион не только повысил свои показатели в области социального, экономического и государственного развития, а также сформировал стратегию по дальнейшей цифровизации всех сфер жизни общества.

Литература

1. Сулейманов, М. Д. Цифровая экономика : учебник / М. Д. Сулейманов. — Сочи : РосНОУ, 2020. — 356 с.
2. Ямова О.В., Ефремова В.В. Совершенствование методологического подхода к оценке конкурентоспособности предприятия в условиях цифровой экономики // Научнотехнические ведомости СПбГПУ. Экономические науки, 2019. № 3. Том 12. С. 47-59.
3. Официальный сайт Государственной службы статистики РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/.
4. «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/112831/>
5. Постановление Совета министров Республики Крым от 20.08.2021 № 487 "Об утверждении стратегии в области цифровой трансформации отраслей экономики, социальной сферы и государственного управления Республики Крым" [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tk.gov.ru/ru/document/show/30099>
6. Концепция информатизации Республики Крым на период 2018 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://tk.gov.ru/ru/structure/943>.
7. Гайсарова, А.А. Особенности теории анализа и прогнозирования экономических процессов на мезоуровне в цифровой экономике [Текст] / Н.М. Ветрова, А.А. Гайсарова, Г.А. Штофер // Друкеровский вестник. – 2022. – №1(45). – С. 218-225.
8. Гайсарова, А.А. Цифровые платформы как основы развития деятельности предприятия и повышения его уровня конкурентоспособности [Текст] / А.А. Гайсарова, И.Б. Черная // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: сборник научных трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / научн. ред. С.П.Кирильчук; редкол.: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2022. – С. 103-105.

УДК 336.63

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИИС ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Раицкий С.А., аспирант

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г.Красноярск

Аннотация. В февральском послании Президента РФ от 21.02.2023 в качестве одной из приоритетных была поставлена задача повышения инвестиционной привлекательности вложения сбережений граждан в сферу инвестиций и необходимости разработки новых механизмов уже с апреля текущего года. В условиях растущего дефицита бюджета и сложной социально-экономической ситуации именно инвестиции граждан страны в экономику страны через понятные надежные инструменты способны дать национальной экономике необходимый импульс для развития в условиях активной перестройки процессов производства, логистики и сбыта.

Ключевые слова: инвестиции, индивидуальный инвестиционный счет, налоговый вычет, акции, облигации.

По данным Центрального Банка величина активов домохозяйств на начало 2023 года составила 128,7 трлн. рублей, при этом на брокерских счетах было сосредоточено всего лишь

44,8 трлн. рублей [1]. В конце декабря 2022 года число уникальных клиентов, открывших брокерские счета по данным Московской Биржи, составило 22,9 млн. человек, это 31% активного населения (численность населения от 15 лет и старше составляет 75 млн. человек по данным Росстата). Из 22,9 млн. счетов активными счетами с ежемесячными сделками являются только 2,2 млн. счетов, что составляет менее 10% от общего числа открытых счетов [2].

Низкая доля активных счетов обусловлена сразу несколькими причинами, среди которых можно выделить:

- 1). Активную работу банковских учреждений по открытию брокерских и инвестиционных счетов в последние годы, что объясняет большое количество пустых счетов.
- 2). Низкий уровень финансовой грамотности людей в вопросах инвестиций, поэтому несмотря на высокий показатель доли открытых счетов среди экономически активного населения 64,6% открытых счетов остаются пустыми, - данные Центрального Банка по итогам 1 полугодия 2022 года [3].

Низкий уровень финансовой грамотности российского населения в вопросах инвестиций подтверждают данные о доли инвесторов в других странах. В США 56% американцев владеют ценными бумагами, в Японии 47% населения, в Великобритании 33% владели ценными бумагами в 2020 году [4]. Сравниваем эти цифры с нашими данными, при 145,5 млн. населения, Росстат на 01.01.2022 [5], у нас не являются пустыми 34,6% счетов по данным Центрального Банка из 22,9 млн. счетов, это 7,9 млн. уникальных счетов, это значит, что владельцами ценных бумаг являются 5,4% от общей численности населения страны. Сравнение доли инвестирующего населения США, Японии, Великобритании и России подчеркивает перспективы кратного роста фондового рынка в России в ближайшие десятилетия.

Хочется отдельно отметить неравномерное распределение активов между инвесторами на российском фондовом рынке, так 1% самых крупных инвесторов имеет 74% долю в общем портфеле брокерского обслуживания, а 1,9% крупнейших инвесторов контролируют 86% общего портфеля всех брокерских счетов в России. Наиболее перспективной в данном случае является работа с розничными инвесторами с портфелями от 100 тысяч рублей до 1 миллиона, сейчас их доля 5,9% от общего числа открытых счетов,кратно большее количество клиентов с сопоставимыми суммами сбережений на банковских счетах и вкладах скептически относятся к фондовому рынку и предпочитает консервативные варианты сохранения денежных средств, именно эти инвесторы потенциально способны дать так необходимые экономике деньги развития в виде среднесрочных и долгосрочных инвестиций [3].

Самым защищенным вариантом инвестирования в России является инвестирование на базе индивидуальных инвестиционных счетов, которые дают возможность использовать налоговые вычеты с суммы внесенных средств или освобождение прибыли от налогообложения (вычеты типа А и Б). С момента запуска ИИС в 2015 году, введены Федеральным законом от 29.06.2015 N 210-ФЗ [6], стали очень популярны у населения и к концу 2022 года уже 5,2 млн. граждан открыли индивидуальные инвестиционные счета [2].

Именно на базе ИИС можно было расширить налоговые преференции для держателей счетов, обеспечить защиту денежных средств по аналогии с механизмом страхования вкладов, осуществлять информационную поддержку нового ИИС при поддержке Центрального Банка, Министерства финансов и региональных центров финансовой грамотности. Комплекс указанных мер позволил бы увеличить число открытых счетов, увеличить долю сбережений граждан в акциях и облигациях, а налоговые преференции в привязке к сроку инвестирования могли предоставить экономике долгосрочные инвестиции для развития и перестройки.

Обсуждение нового ИИС идет уже третий год между Центральным Банком и Министерством финансов. На текущий момент на Федеральном портале проектов нормативных правовых актов уже размещен проект нового ИИС в виде поправок в ФЗ "О рынке ценных бумаг" [7], но ответы на главные вопросы этот документ не дает, тем не менее сроком открытия нового ИИС обозначает уже с 1 января 2024 года, а это значит, что ясность с ИИС нового типа наступит до конца года. Первым и главным вопросом для уже действующих и потенциальных инвесторов является срок нового ИИС, по последней информации директор департамента

финансовой политики Минфина Иван Чебесков в кулуарах Российского форума финансового рынка, организованного рейтинговым агентством АКРА, разъяснил ряд важных моментов:

1) Новый ИИС будет сочетать налоговый вычет типа А и налоговый вычет типа Б.

2). Срок нового ИИС будет от 5 до 10 лет, с поэтапным повышением срока ИИС с 5 до 10 лет, идеальным для МинФина является десятилетний срок ИИС [8].

Общее мнение инвесторов относительно нового ИИС еще в сентябре 2022 года выразил президент Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) Алексей Тимофеев заявив, что концепция ИИС третьего типа предполагает ухудшение условий инвестиций через брокеров и доверительных управляющих и затрагивает около 8–9 млн. розничных инвесторов, которые вкладывали средства в фондовый рынок [9]. Именно срок нового ИИС в контексте возможной реформы является основным негативным свойством

будущего инвестиционного счета 3 типа. Подтверждением негативного отношения инвесторов к длинным срокам инвестирования являются данные доклада Центрального Банка, приведенного в Обзоре ключевых показателей профессионального рынка ценных бумаг за 3 квартал 2022 года, в котором отмечается, что нетто-взносы на ИИС в III квартале 2022 г. были отрицательными впервые с момента создания института в 2015 г. (клиенты вывели средства с ИИС на 4 млрд. руб. больше, чем внесли) [10]. Это напрямую связано с истечением трехлетнего периода по ИИС, открытым в 2019 году, первом в трехлетнем ряду массового открытия ИИС (в 2019-2021 году было открыто 4,2 млн. ИИС из 5,2 млн. всех ИИС на текущий момент). Новые данные Центрального Банка только подтвердят эту гипотезу.

Таким образом, новая концепция трансформации ИИС в текущем ее виде не только не улучшит условия инвестирования для инвесторов, но и сократит число уже действующих, так как по истечении трехлетнего срока прежнего ИИС гораздо меньшее количество потенциальных инвесторов согласится на открытие пятилетнего, а впоследствии и десятилетнего ИИС, пусть и сочетающего в себе преимущества обоих налоговых вычетов. Для выполнения задачи повышения инвестиционной привлекательности, озвученной Президентом в послании Федеральному Собранию, текущий проект реформы ИИС является скорее преградой на пути преодоления текущих проблем, чем инструментом конструктивного решения.

Литература

1. Центральный Банк: Показатель сбережений сектора «Домашние хозяйства» за IV квартал 2022 года. - 2023. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/households/hh/ (дата обращения 16.04.2023).
2. Московская биржа: Итоги 2022 года. - 2023. URL: <https://www.moex.com/n53950/?nt=0> (дата обращения 16.04.2023).
3. Центральный Банк: Портрет розничного инвестора, итоги исследования за 1 полугодие 2022 года. - 2023. URL: https://cbr.ru/analytics/rcb/port_inv/ (дата обращения 16.04.2023).
4. РЭ Эксперт: Конец эпохи низких ставок: вернутся ли инвесторы в депозиты. - 2023. URL: https://raexpert.ru/researches/individual_investors_2021/ (дата обращения 16.04.2023).
5. Росстат: данные по численности населения на 01.01.2023. - 2023. - URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 16.04.2023).
6. Консультант плюс: Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 20.10.2022, с изм. от 19.12.2022) "О рынке ценных бумаг". - 2022. - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/2984f7edda4699d58497f958a4782b7493fbbd20/ (дата обращения 16.04.2023).
7. Федеральный портал проект нормативных правовых актов: Федеральный Закон «О внесении изменения в статью 10.2-1 Федерального закона «О рынке ценных бумаг». - 2023. URL: <https://regulation.gov.ru/projects#nra=136735> (дата обращения 16.04.2023).
8. Информационно-аналитический портал РБК: Минфин пояснил порядок расчета льгот по ИИС. 2023. - URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/641bf9689a7947513710158bhttps://quote.rbc.ru/news/article/641bf9689a7947513710158b> (дата обращения 16.04.2023).
9. Информационно-аналитический портал РБК: Минфин разрешил иметь три счета в рамках проекта закона об ИИС-3. - 2023. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/6412e1f59a79477363581a2f> (дата обращения 16.04.2023).

10. Центральный Банк: Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг за 3 квартал 2022 года. - 2023. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/households/hh/ (дата обращения 16.04.2023).

УДК 330: 341.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ракова В.С., магистрант;

Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В работе рассматривается понятийный аппарат инновационного развития предприятия. Проблема инновационного развития рассматривается через призму стратегического управления организацией. Делается акцент на необходимости реализации циклического процесса определения целей инновационного развития и создания действенного механизма их реализации.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационная стратегия

На сегодняшний день инновации занимают ведущую роль в развитии общества. Они являются основой экономического роста, а также служат ростом конкурентоспособности бизнеса на рынке.

Целью исследования является анализ теоретических аспектов инновационного развития предприятия.

В экономической литературе представлено два основных подхода к определению термина «инновационное развитие»:

1. Предметно-технологический. При данном подходе инновационное развитие рассматривается как конечный результат научной или научно-технической деятельности.

2. Функциональный. При котором инновационное развитие связано с функциями создания, внедрения, распространения нововведений, реализации инновационных проектов в том числе.

В большинстве случаев как в исследованиях отечественных, так и иностранных ученых термин «инновационное развитие» используется, когда идет речь о соответствующем типе развития на макроуровне и проводятся исследования о механизмах реализации научно-технического прогресса в процессе экономического развития страны, региона, поисков новых источников экономического роста, построение государственной инновационной модели развития. При этом под инновационным типом развития понимают способ экономического роста, основанный на постоянных и систематических нововведениях, направленных на существенное улучшение всех аспектов деятельности государственной системы.

Инновационной считают, такую модель развития, которая непосредственно основывается на получении новых научных результатов и их внедрении в производство, обеспечении прироста ВВП, главным образом за счет производства и реализации наукоемкой продукции и услуг.

Термин «инновационное развитие» также используется и на микроуровне – уровне предприятий и организаций. В научных публикациях авторы по-разному интерпретируют категорию «инновационное развитие».

Бузгалин А.В., Колганов А.И. определяют инновационное развитие, как «выход на новый путь к новым целям при помощи новых (но во многом уже имеющихся в наличии) средств с приоритетом развития человеческих качеств»[1].

Макаров В. указывает, что «инновационное развитие – тип развития экономики, где сектор технологической материализации знаний играет решающую роль, а производство знаний является источником экономического роста»[3]. Егорова А.А. определила инновационное развитие, как «процесс перехода к экономике инновационного типа, осуществляемый за счет непрерывного и целенаправленного поиска, подготовки и реализации нововведений, позволяющих повышать эффективность функционирования общественного производства» [2].

Инновационное развитие предприятия стоит определять как процесс направленного закономерного изменения состояния предприятия, что зависит от инновационного потенциала этого предприятия и источником которого являются инновации, создающие качественно новые возможности для дальнейшей деятельности предприятия на рынке путем реализации умения находить новые решения, реализовывать идеи и результаты изобретений.

Направление инновационного развития предприятия – это очерчивание пути или движения к внедрению и реализации инноваций, которые обеспечивают улучшение количественных и качественных характеристик деятельности предприятия, укрепления его рыночных позиций и создают условия для восходящего развития.

На рисунке 1 представлены основные направления инновационного развития предприятия, а также их характеристика.



Рисунок 1. – Основные направления инновационного развития [3]

Эффективность является важным показателем инновационного развития, она определяется соотношением полученного эффекта (результат научно -технической деятельности) и затрат, которые необходимы для ее достижения. Можно выделить четыре типа эффектов инновационного развития, которые представлены на рисунке 2.

Приведение подобных эффектов в измеримую, чаще стоимостную, форму позволяет сравнить их с затратами на получение результатов. Чем больше разница между эффектом и затратами, его вызвавшими, тем выше эффективность инновационного развития предприятия.



Рисунок 2 – Эффекты инновационного развития предприятия [3]

В целом инновации в настоящее время являются тем средством, которое позволяет организации выживать, адаптироваться к изменениям конкурентной среды, развиваться. Чем более инновационно-ориентированной является организация, тем больше шансов выжить и остаться на рынке. Отсюда вопрос инновационного развития является крайне актуальным для сохранения и обеспечения конкурентоспособности бизнеса.

Проблему инновационного развития целесообразно рассматривать через призму стратегического управления организацией, которое способно обеспечить реализацию поставленных в стратегии инновационных целей и задач.

На состояние, темпы и направления инновационного развития предприятия влияет целая совокупность факторов, наиболее значимыми среди которых являются размер бизнеса, отрасль функционирования, состояние материально-технической базы, финансовые возможности, стиль управления и т.п. Однако, обобщая опыт организации инновационной деятельности на уровне предприятий, можно констатировать, что в основу этого процесса преимущественно положена общая схема стратегического управления предприятием как последовательность циклически повторяющихся этапов:

- стратегический анализ среды функционирования организации;
- определение стратегических целей развития;
- выбор стратегии развития;
- долго-, средне- и краткосрочное планирование;
- реализация стратегии;
- контроль результатов и корректировка стратегии в соответствии с целями развития организации (с учетом изменений во внешней и внутренней среде).

Цикл управления инновационной деятельностью начинается со стратегического анализа. Стратегический анализ – это процесс сбора и систематизации данных, анализа информации о состоянии среды функционирования, результаты которого формируют основу для определения приоритетов и инновационных целей и позволяют сформировать инновационную стратегию развития организации.

Среду функционирования организации принято анализировать в следующих плоскостях: макросреда (среда косвенного воздействия), мезосреда (отрасль), микросреда (среда прямого воздействия) и внутренняя среда организации. Макро-, мезо - и микросреда в совокупности формируют инновационный климат, влияющий на способность организации реализовывать свои инновационные цели.

Внутренняя среда формирует инновационный потенциал организации, определяя ее способность к осуществлению деятельности по созданию и/или практическому использованию инноваций. Цели инновационного развития предприятия определяются на основе результатов стратегического анализа, который вносит понимание в отношении состояния ресурсного потенциала организации, возможностей ее развития в условиях воздействия внешней среды, необходимых изменений, внедрение которых обеспечит достижение поставленных целей. Цели инновационного развития формулируются как производные от общих стратегических целей развития предприятия и являются основой для обоснования и разработки инновационной стратегии. Для этого: - во-первых – «устанавливаются базовые стратегии развития и их инновационные составляющие. Базовыми стратегиями принято считать четыре группы выработанных теорией и практикой стратегий, которые нацелены на развитие конкурентных преимуществ организации. Это стратегии интенсивного роста, интеграционного развития, диверсификационного развития и сокращения. Эти стратегии отражают общие направления развития конкурентных преимуществ предприятия, в связи с чем их используют в качестве типовых при подборе альтернативных стратегий. В каждой из этих групп имеются непосредственно инновационные стратегии»;

во-вторых, – «осуществляется подбор и оценка альтернативных инновационных стратегий. То ли инновационная стратегия будет ориентирована на развитие внутреннего потенциала предприятия, или на расширение присутствия на рынке, или на удержание конкурентной позиции на уже освоенном рынке, или на поиск незанятых рыночных ниш. В то же время

необходимо определиться со стратегическим поведением – это поведение активного технологического лидера, оборонительная стратегия следования за лидером, имитационная стратегия или стратегия, ориентированная только на маркетинговые инновации»;

в-третьих – «делается выбор и формулируется предпочтительная инновационная стратегия, которая наиболее полно соответствует поставленным целям, учитывает ресурсные и рыночные возможности предприятия, угрозы и ограничения внешней среды» [4].

Когда инновационная стратегия определена разрабатываются стратегический проект и план реализации проекта, организуется стратегический контроль за процессом реализации проекта, оценивается эффективность процесса реализации и проводится необходимая корректировка проекта, стратегии и целей с учетом изменения условия функционирования предприятия. В современных условиях практическая реализация целей инновационного развития, заложенных в инновационной стратегии, осуществляется путем разработки инновационных проектов, портфелей проектов или программ, объединяющих связанные общими целями и результатами инновационные проекты.

Проектная технология управления является одной из наиболее современных и прогрессивных технологий, используемых для реализации инновационных стратегий. Технология обеспечивает четкость в реализации стратегических планов и достижении стратегических целей через выбор «правильных» проектов, предсказуемость результатов и сроков выполнения отдельных работ, проектов и портфелей проектов; повышает эффективность использования финансовых, временных, кадровых и прочих ресурсов за счет применения формальных методов планирования, анализа и оптимизации, не допускает аккумуляцию рисков, обеспечивает управление синергией между инновационными проектами, адаптивность к изменениям внешней и внутренней среды, обеспечивает проектные команды достаточными ресурсами, не допускает перегрузок в работе команд и отдельных менеджеров.

Таким образом, инновационное развитие предприятия предполагает непрерывный, циклический процесс определения целей развития и создание действенного механизма их реализации. Считаем, что таким механизмом в современных условиях является технология проектного управления инновационным развитием.

Литература

1. Колганов А.И., Бузгалин А.В. Реиндустриализация как ностальгия? Полемические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии // Социологические исследования. – 2014. – №3. – С.120-130.
2. Егорова А. А. Особенности формирования инновационной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. – 2007. – №19. – С. 21-26.
3. В.И. Вернадский и ноосферная парадигма развития общества, науки, культуры, образования и экономики в XXI веке : коллективная монография / Под науч. ред. А.И. Субетто и В.А. Шамахова. В 3-х томах. – СПб.: Астерион. – 2013. – С.1742.
4. Теребова С.В. Инновационный потенциал предприятия: структура и оценка / С.В. Теребова // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2017. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-predpriyatiya-struktura-i-otsenka>.

УДК 332.122

**ВИНОДЕЛИЕ, КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И Г. СЕВАСТОПОЛЬ***Ревун И.В., аспирант**Институт развития города ФГАОУ ВО «Севастопольский
государственный университет», г. Севастополь*

Аннотация. Виноделие и виноградарство являются неотъемлемой частью истории Республики Крым и г. Севастополь. В статье рассмотрены результаты деятельности винодельческой отрасли Республики Крым и г. Севастополь в 2021–2022 годах. Согласно полученным результатам автор пришел к выводу, что в данный момент в Республике Крым и г. Севастополь, имеются все предпосылки чтобы стать лидерами в данной сфере.

Ключевые слова: виноделие, развитие, регион, г. Севастополь, Республика Крым.

Последние годы стали настоящим вызовом и для России, и для Крыма, в частности. Стране пришлось столкнуться с целым рядом экономических и политических вызовов. Даже ковидный 2020 год, в плане уровня политической напряженности и экономического спада, теперь выглядит не так удручающе.

Для Крыма и Севастополя продолжать свое развитие в таких жестких рамках становится особенно актуальным, оглядываясь на весь пройденный путь региона за последние 9 лет.

В настоящее время способность экономики быстро трансформироваться и перестраивается, отвечая на постоянно изменяющиеся условия функционирования, становится решающим фактором.

Республике Крым и г. Севастополю, в силу своего географического положения, суждено было стать одним из самых перспективных регионов ЮФО. Развитие производства, сельского хозяйства и туризма, должны стать трамплином для взлета экономики полуострова.

Исторически Крым был одним из центров виноделия всего черноморского побережья. На его территории еще до начала нашей эры, греческие колонизаторы, разглядев знакомые скалистые пейзажи, решили выращивать виноградные культуры. Мягкий климат, плодородные земли — все это способствовало развитию виноделия в регионе.

Именно этот титул надо закрепить за полуостровом. Подкрепив это туристической направленностью, есть возможность создать максимально узнаваемый притягательный имидж.

Чтобы Крым и г. Севастополь действительно можно было назвать «Меккой» винного туризма – нужно предпринять целый ряд изменений и преобразований не только в сфере виноделия. Однако для этого мало наладить производство в регионах. Производство вина должно стать не просто коммерческой деятельностью, а целой культурой и достоянием регионов.

Рассмотрим результаты деятельности за 2021–2022 года предприятий винодельческой отрасли в Севастополе.

Всего в регионе в 2021 году насчитывалось порядка 21 тыс. га, 7,5 тыс. га приходилось на виноградники. В этот год валовый сбор урожая сократился на 18,5%, в сравнении с предшествующим 2020.

В 2021 году в рамках государственной поддержки виноделия и виноградарства, реализован ряд мероприятий:

- осуществлена закладка виноградных насаждений общей площадью 240,9 га;
- раскорчевано виноградников и непродуктивных многолетних насаждений на 120,4 га;
- осуществлен уход за виноградниками на 1567,5 га;
- произведена установка шпалер на виноградниках на 316,6 га.

В регионе в настоящее время реализуется ряд проектов, целью которых является улучшение инвестиционного климата в регионе. Один из приоритетных проектов – «Терруар Севастополь».

Его основана задача – создание благоприятных условий для развития сельского хозяйства и виноделия в регионе, а также создания новых площадей виноградников - до 10 тыс. га. Одна из перспективных целей - создание по меньшей мере 22 независимых винодельческих предприятий. Все это

возможно благодаря Ассоциации виноградарей и виноделов Севастополя, кто и выступил инициатором данного проекта. Ассоциация защищает и продвигает вина одноименного защищенного наименования места происхождения. В планах реализовать проект до 2025 года, для этого были привлечены инвестиции в объеме 1,2 млрд руб., из них в 2021 году более 700 млн руб., составили внебюджетные инвестиции. Одновременно с этим оказывается государственная поддержка затрат, связанных с закладкой и уходом за виноградниками. В 2021 году эта сумма составила 329,9 млн руб.

Виноградарство и виноделие активно развивается и по всей территории Республики Крым.

На начало 2022 годов насчитывается свыше 208 тыс. гектаров виноградников, из которых 17,5 тыс. гектаров в плодоношении. В 2021 году собрано свыше 123 тыс. тонн винограда, что на 22,5% выше, чем в предшествующем году. Урожайность составляет 73,5 ц/га. (В Севастополе средняя урожайность за аналогичный период составила 60,5 ц/га). На территории Республики активно осуществляются меры государственной поддержки. В 2021 году её получили 24 предприятия на суммы свыше 384,6 млн руб.

По меньшей мере 32 предприятия на территории республики, по состоянию на начало 2022 года, имеют собственные мощности по производству винодельческой продукции. Из них 25 – функционируют и имеют лицензии, при этом собственную сырьевую базу имеет 21 предприятие. Потенциал мощности имеющихся предприятий составляет свыше 30 млн дал. (около 300 млн литров вина в год) винодельческой продукции в год.

На территории Республики Крым, создана и активно ведет свою деятельность Ассоциация виноградарей и виноделов Крыма. Цель ассоциации – работа в области возрождения крымского виноделия, а также защиты общих интересов участников. Члены Ассоциации выступают за честную конкуренцию среди всех участников отрасли, а также создают и развивают благоприятную организационно-экономическую среду внутри региона, что особенно необходимо для взаимодействия больших и малых участников отрасли. Среди других задач ассоциации можно выделить участие в разработке законодательных актов на федеральных и региональных уровнях, реализации целевых программ и проектов в области виноделия. Ассоциация активно содействует созданию благоприятных условий для привлечения интеллектуальных ресурсов в сферу виноградарства и виноделия, а также в совершенствовании экономического механизма, для обеспечения взаимодействия среди участников. Отдельно стоит отметить работу в области укрепления и развития материально-технической базы. Идет постоянный процесс повышения качества уже имеющейся продукции, а также создания новой.

Особенное внимание стоит уделить созданию бренда «Вина Крыма». Он должен стать гарантом высоких стандартов и качества продукции. Бренд будет способствовать повышению узнаваемости Крымских вин у отечественного потребителя, а также его продвижения на рынке РФ.

Среди самых узнаваемых участников Ассоциации, такие предприятия как: АО ПАО "Массандра", дом шампанских вин "Новый Свет", Инкерманский завод марочных вин, агрофирма «Золотая Балка», винодельческое хозяйство "Солнечная Долина", «Завод марочных вин Коктебель», винодельческое предприятие «ALMA VALLEY».

В 2022 году проект «Терруар Севастополь» продолжил свое развитие. За 2022 год в проект было принято 17 участников, таким образом уже 39 независимых винодельческих предприятий Республики Крым и города Севастополя, объединил свои усилия для развития и популяризации винодельческой отрасли. За год объём привлеченных средств вырос до 4,4 млрд рублей, 3,9 из которых приходится на внебюджетные средства. В 2022 году произведено 27,3 млн бутылок вина и вина игристого, что на 12% больше результатов 2021 года. Одновременно с этим реализовано свыше 20,4 млн бутылок, что превосходит показатель предыдущего года на 11,3%. Бюджет региона пополнился на 408,6 млн рублей, что на 9,3 больше, чем результат за 2021 год.

Бюджетные средства в 2022 году в размере 423,3 млн руб. получил 47 предприятий города Севастополя. Из них 310,6 млн руб. на закладку и уход за виноградниками – получили 27 предприятий.

В рамках мероприятий по реализации «Стратегии социального развития города Севастополя до

2030 года» планируется реализация проекта «Terroir Sevastopol», целью которого является развитие винного туризма в регионе, а также создание условий для появления новых независимых винодельческих предприятий. Цель мероприятия - создать к 2024 году порядка 5 новых организаций в городе, а к 2030 году их количество должно увеличиться до 10. Одновременно с этим в рамках стратегии будут создавать условия для развития виноделия, среди которых увеличение площади виноградных насаждений в плодоносящем возрасте с 5,2 тыс. га. в 2022 году, до 5,8 тыс. га. в 2024 году. В перспективе, к 2030 году их площадь составит уже 7,6 тыс. га.

Качество и конкурентоспособность крымских вин подкреплены высокими оценками от бытовых покупателей до опытных сомелье. Так, в 2021 году Forbes составила рейтинг 100 лучших вин России. Из 100 мест в итоговом списке 31 место заняли крымские вина. В первую 10 вошли вина – агрофирмы «Золотая балка», винодельческого хозяйства «Усадьба Перовских» и винодельни «Бельбек».

В свою очередь, в рамках ежегодного исследования качества винодельческой продукции «Винный гид России-2022» крымские вина вновь не остались без внимания. В 2022 году Роскачество совместно с Минпромторгом и Минсельхозом исследовали порядка 500 образцов вина, произведенного исключительно из российского винограда. Высших баллов и оценок экспертов удостоились полусладкие красные вина, таких производителей как АО "Солнечная долина", АО "Производственно-аграрное объединение "Массандра", ООО "Инкерманский завод марочных вин". Самые высокие оценки среди сухих вин получили винодельческие предприятия ООО «Агрофирма Золотая Балка» и «Alma Valley».

Устойчивому и активному росту отрасли в регионе способствует не только государственная поддержка, но и высокий уровень заинтересованности со стороны частных инвесторов.

Залогом успеха развития отрасли в будущем является совершенствование уже имеющихся достижений в области виноделия и виноградарства, а также создание новых инновационных продуктов.

Крымское виноделие имеет все предпосылки для того, чтобы стать локомотивом развития экономики региона. Рост конкурентоспособности внутри отрасли одновременно с повышением узнаваемости региона может стать главным магнитом привлечения туристов на черноморское побережье.

Литература

1. Ассоциация виноградарей и виноделов Крыма «Крымское бюро винограда и вина». [Электронный ресурс]. URL: <https://kbvw.ru/> (дата обращения: 13.04.2023).
2. Ассоциация виноградарей и виноделов «Севастополь». [Электронный ресурс]. URL: <https://аввс.рф/> (дата обращения: 12.04.2023).
3. Итоги социально-экономического развития города Севастополя за период 2021–2022 год. [Электронный ресурс]. URL: https://sev.gov.ru/files/iblock/c6c/2021_4_1_Itoги-EiSRS-za-21_01_12.rtf (дата обращения: 17.04.23).
4. Распоряжение Правительства Севастополя от 02.08.2018 № 233-ПП «Об утверждении Плана мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития города Севастополя до 2030 года». [Электронный ресурс]. URL: <https://sev.gov.ru/docs/253/55665/?ysclid=lgtdlc0yw431109767> (дата обращения: 15.04.23).
5. Роскачество - «Винный гид России-2022». [Электронный ресурс]. URL: <https://rskrf.ru/vgr/?ysclid=lgte37qzrk597378440> (дата обращения: 18.04.2023).

УДК 338.2

СИЛА И СЛАБОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ*Розанова Л.И., к.э.н., доцент, старший научный сотрудник**Институт экономики Карельский научный центр РАН, г. Петрозаводск*

Аннотация. В статье отражены позиции Российской Федерации в Глобальном инновационном индексе, дана оценка ее сильных и слабых сторон.

Ключевые слова: инновации, институты, конкурентоспособность.

В мировой практике инновационного развития в приоритете стоит улучшение институциональной среды в целях благоприятствования инновационной деятельности. В этой связи на передний план выдвигается одна из актуальных проблем в мире – улучшение качества государственного регулирования инновационной сферы, показателями которого являются применимость и эффективность регуляторных мер и механизмов. На международном уровне разработана система отслеживания инновационного развития стран, позволяющая оценить темпы технологического прогресса и эффективность внедрения технологий, оценить наблюдаемые в инновационной сфере тенденции от создания инноваций до их выхода на рынок. Результаты статистических наблюдений и экспертных оценок публикуются Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) в докладе «Глобальный инновационный индекс» (далее Доклад ГИИ). Данный Доклад ГИИ публикуется с 2007 г. и является важнейшим источником информации для лиц, принимающих решения. Это достаточно многогранная оценка эффективности инновационной деятельности в стране, поэтому многие страны используют ГИИ для оценки и совершенствования своих инновационных систем и разработки стратегий по выходу на более высокие позиции в глобальном рейтинге.

Рейтинг ГИИ составляется из более 80 базовых параметров инновационного развития, которые включают как объективные, так и субъективные данные. Показатели объединяются по 7 разделам, которые составляют два субиндекса: субиндекс ресурсов инноваций и субиндекс результатов инновационной деятельности, т.е. ее эффективность [1]. Таким образом, основой для данного исследования послужила база данных ВОИС по инновационному развитию стран. Используются методы группировки, детализации, сравнения и др. общенаучные методы.

Целью исследования является определение сильных и слабых сторон инновационной системы России и оценка возможности повышения результативности инноваций в условиях санкций и формирования новых региональных взаимосвязей.

Полагая, что геополитическая напряженность может на долгие годы затормозить формирование благоприятной среды для инновационного развития во многих странах в плане привлечения инвестиций, доступности кредита, обмена продуктами интеллектуального труда, Россия должна сосредоточиться, прежде всего, на развитии собственной научно-технологической и производственной базы.

При этом понимание значения инноваций в повышении конкурентоспособности как бизнеса, так и экономики страны несомненно становится бесспорным. Ведь в странах, отдаленных от технологического ядра, бизнес проявляет меньшую инновационную активность, когда нет стимулов для проведения собственных разработок, а проще купить уже известные зарубежные технологии. Это характерно для открытых экономик, но не изолированных. В условиях санкций, торговых войн и военных конфликтов, отодвигающих все дальше горизонты геополитической стабильности, Россия, имеющая достаточный инновационный потенциал, должна повысить результаты инноваций. Для этого необходим поиск новых рынков, источников инвестиций и усиление интеграции науки и производства, улучшение институциональной среды для бизнеса.

Понятие «инновационный потенциал» трактуется разными учеными многогранно в зависимости от тематики исследований [2-4]. Не вдаваясь в описание различных формулировок, остановимся на понятии инновационного потенциала как совокупности характеристик социально-экономической системы, определяющих ее способность по созданию, внедрению и

распространению новых идей, технологий и продуктов. При этом под системой мы можем понимать разные ее размерности: от конкретного предприятия до города, региона или страны, поскольку и малые системы, являясь частью большой, участвуют в создании и распространении инноваций. Инновационный потенциал социально-экономической системы является первоосновой в осуществлении инновационной деятельности, эффективность которой может быть обеспечена при соблюдении таких параметров:

Û Повышение уровня конкурентоспособности продукции, выходящей на рынок и отражающей эффективность бизнеса.

Û Удержание баланса между стабильностью системы (при консервативном подходе в управлении понятной традиционной технологией) и необходимостью отвлечения ресурсов на разработку и внедрение инноваций, приводящей к ее неустойчивости, т.е. преодоление так называемого «инновационного противоречия», когда в силу конкуренции невозможен прежний путь и нужны обновления.

Û Важность восприятия системой необходимости изменений и сочетание новых подходов в управлении и организации с традиционным процессом управления, чтобы не нарушалась ее дееспособность.

Û Обеспечение взаимодействия всех элементов инновационной системы, являющейся частью социально-экономической системы, при реализации инноваций, способствующих созданию конкурентных преимуществ.

Кратко инновационный потенциал можно охарактеризовать через оценку ресурсных возможностей создания инноваций, организационной способности к изменениям в целях дальнейшего развития и экономической готовности к воплощению. Таким образом, используя данные ВОИС, мы видим, как меняются позиции России в глобальном инновационном рейтинге (табл.1).

Таблица 1 – Динамика позиций Российской Федерации в ГИИ: 2015-2021 гг.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Глобальный инновационный индекс	48	43	45	46	46	47	45	47
Ресурсы инноваций	52	44	43	43	41	42	43	46
Результаты инноваций	49	47	51	56	59	58	52	50
Количество стран- участниц в ГИИ	141	128	127	126	129	131	132	132

Источник: база данных Глобального инновационного индекса, ВОИС, 2015-2022 гг.

Россия относится к группе стран с показателями ВВП на душу населения выше среднего. По мнению экспертов, участвующих в составлении рейтинга инновационного развития, результаты инноваций в России ниже ожидаемого уровня в аналогичной группе стран, где лидерами в экономиках с уровнем дохода выше среднего являются Китай, Болгария и Малайзия. Россия уступает более высокие места Турции и Таиланду в данной группе стран. То есть, в России вклад в создание инноваций достаточно высокий, поэтому результаты инноваций должны быть выше при сопоставлении их с объемами инвестиций в науку, технологии и инновации. Основные проблемные позиции отражены в таблице 2 – в чем сила и слабость инновационной системы.

По данным из Доклада ГИИ:2022. Россия в сравнении с другими инновационными экономиками мира демонстрирует высокие показатели по развитию человеческого капитала и результатам в области знаний и технологий. Данные компоненты повышают ее сильные позиции среди стран в рейтинге ГИИ:2022 и создают конкурентные преимущества российской экономики, инновационными элементами которой являются результаты интеллектуальной деятельности и ресурсная база науки. Заметен вклад в положительную динамику в ГИИ таких показателей, как масштабы охвата высшим образованием, включая выпускников по естественно-научным и инженерным специальностям (у России соответственно 16 и 14 места),

регистрации патентов резидентами - на 17 месте. Однако слабость инновационной системы страны заключается в неадекватной для стимулирования инноваций инфраструктуре, недостаточностью прямых иностранных инвестиций и институциональной среде.

Таким образом, на основе данного анализа и ранее проводимых автором исследований [5,6], можно сделать вывод, что важным преимуществом российской инновационной системы является уровень развития человеческого капитала (по данному компоненту Россия повысила в 2022 г. свою позицию в ГИИ, поднявшись за год с 29-го на 27-е место). Это одно из важных элементов сложной системы создания и реализации инноваций. Вместе с тем, существует угроза «утечки умов» за рубеж, поэтому для сохранения данного конкурентного преимущества необходимо создавать условия для его использования в развитии инновационной экономики. Для этого необходимо расширение научного сотрудничества с дружественными странами и укрепление взаимосвязей реального сектора экономики с университетами. Также важно создавать качественные рабочие места для квалифицированных специалистов и расширять масштабы внутренних и внешних рынков.

Таблица 2 – Сильные и слабые стороны российской инновационной системы

Сильные позиции			Слабые позиции		
код	Наименование индикатора	ранг	код	Наименование индикатора	ранг
2.2.1	Охват высшим образованием, %	16	1.2.2	Верховенство закона	108
2.2.2	Выпускники в области науки и техники, %	14	3.3.1	ВВП/единица потребления энергии	122
2.3.4	Рейтинг университетов QS, топ-3	22	3.3.3	Экологические сертификаты ISO 14001/bn ВВП по ППС\$	103
4.3.3	Масштаб внутреннего рынка, млрд по ППС\$	1	4.1.1	Финансирование стартапов и масштабных проектов	61
5.1.1	Наукоемкая занятость, %	20	4.1.3	Кредиты от микрофинансовых организаций, % ВВП	47
5.1.5	Работающие женщины с учеными степенями, %	13	4.2.3	Получатели венчурного капитала, сделок/млрд ППС, \$ ВВП	100
5.3.1	Платежи за интеллектуальную собственность, % от общего объема торговли	17	5.1.2	Фирмы, предлагающие формальное обучение, %	95
6.1.1	Патенты по происхождению /млрд ППС, \$ ВВП	17	5.3.4	Чистый приток ПИИ, % ВВП	101
6.1.3	Полезные модели по происхождению/ млрд ППС\$ ВВП	9	6.2.4	Сертификаты качества ISO 9001/млрд ППС\$ ВВП	105
7.1.2	Товарные знаки по происхождению/млрд ППС\$ ВВП	18	7.2.4	Печать и другие носители информации, % производство	76

Источник: оставлено автором по базе Глобального инновационного индекса, ВОИС, 2022 г. [1]

Литература

1. Global Innovation Index 2022: RUSSIAN FEDERATION [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_2000_2022/ru.pdf (дата обращения 16.02.2023 г.)
2. Гусарова М.С. Проблемы инновационного развития России: анализ факторов и институциональные решения // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Том 11. – № 4. – С. 1383-1402. –

doi: 10.18334/vines.11.4.113870.

3. Разинкина И.В., Лазарев Н.В. Инновационная деятельность в условиях цифровой экономики // Креативная экономика. – 2020. – Том 14. – № 11. – С. 2757-2772. – doi: 10.18334/ce.14.11.111081

4. Руднева Л.Н. Тенденции инновационного развития российской экономики // Фундаментальные исследования. – 2023. – № 2. – С. 50-56. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=43434> (дата обращения: 06.04.2023 г.).

5. Розанова Л.И. Инновационные связи: стимулы, интересы, барьеры // Друкеровский вестник. – 2022. – №5. – С. 35-40.

6. Розанова Л.И., Черкасова М.А. Влияние емкости рынка на результативность инноваций в России и Китае // Друкеровский вестник. – 2022. – № 2 (46). – С. 205-211.

УДК 336.226

ВЛИЯНИЕ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОТНИКОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Руденко Д.В., студент

Научный руководитель Иваненко И.А., к.э.н., доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В статье исследовано влияние трудовой мобильности на конкурентоспособность работников в цифровой экономике. Выявлены преимущества и недостатки трудовой мобильности, предложены способы справления с недостатками трудовой мобильности.

Ключевые слова: трудовая мобильность, конкурентоспособность, цифровая экономика, навыки и знания.

В условиях цифровой экономики, где происходит быстрое развитие технологий и повышается конкуренция между компаниями, трудовая мобильность становится важным фактором для повышения конкурентоспособности работников. Трудовая мобильность позволяет работникам быстро адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка труда и находить новые возможности для развития своей карьеры.

Цифровая экономика - это экономика, основанная на использовании цифровых технологий и цифровых данных для создания, распространения и обмена товарами и услугами. В цифровой экономике информационные технологии играют ключевую роль во всех сферах бизнеса и общественной жизни. Компании используют цифровые платформы и инструменты, чтобы создавать новые продукты и услуги, улучшать качество и производительность, оптимизировать бизнес-процессы и укреплять свою конкурентоспособность на рынке. В цифровой экономике важную роль играют такие технологии, как искусственный интеллект, большие данные, облачные вычисления, интернет вещей и блокчейн [1].

Одним из важных факторов, влияющих на конкурентоспособность работников в цифровой экономике, является наличие у них уникальных навыков и знаний. Трудовая мобильность позволяет работникам развивать свои навыки и получать новые знания в различных компаниях и отраслях, что повышает их конкурентоспособность на рынке труда.

Кроме того, трудовая мобильность способствует расширению профессиональных контактов и увеличению сети связей, что может привести к новым возможностям для карьерного роста и повышению доходов.

Для повышения конкурентоспособности работников через трудовую мобильность в цифровой экономике необходимо использовать современные информационные технологии и онлайн-платформы, которые помогают работникам находить новые возможности для работы и обучения, а также предоставляют доступ к актуальной информации о требованиях рынка труда [1].

Некоторые компании уже успешно используют трудовую мобильность для повышения конкурентоспособности своих работников в цифровой экономике, например, позволяя им работать на удаленной основе, предоставляя возможности для обучения и развития карьеры

внутри компании или путем сотрудничества с другими компаниями.

Примеры компаний, которые успешно используют трудовую мобильность для повышения конкурентоспособности своих работников в цифровой экономике:

1. Google. Компания Google предоставляет своим работникам широкие возможности для трудовой мобильности, включая переезды на другие офисы компании в разных странах, работу на удаленной основе и программы обмена.

2. IBM. Компания IBM создала программу IBM Talent, которая предоставляет работникам возможности для обучения новым навыкам и получения новых сертификатов, а также для работы в различных проектах и командах компании

3. Microsoft. Компания Microsoft предоставляет своим работникам возможности для работы на удаленной основе, а также для работы в разных командах и проектах компании.

Все вышеперечисленные компании дают своим работникам возможность обучения, развития профессиональных навыков, приобретения уникального рабочего опыта, что в свою очередь поднимает их конкурентоспособность на рынке труда.

Несмотря на то, что трудовая мобильность может иметь множество преимуществ для работников и компаний в условиях цифровой экономики, существуют и некоторые недостатки:

- Неопределенность и риски. При переезде в другой город или страну, работник сталкивается с неопределенностью и риском неудачи. Возможно, работник не сможет найти работу в новом месте или не сможет быстро адаптироваться к новой компании и культуре.

- Недостаток стабильности. Работники, которые часто меняют место работы, могут столкнуться со стрессом и потерей стабильности. Они могут также столкнуться с проблемами в социальной адаптации и установлении новых контактов [2].

- Проблемы с личной жизнью. Трудовая мобильность может повлиять на личную жизнь работника, особенно если он переезжает в другую страну. Семьи могут оказаться разделенными, а дети – в сложной ситуации в новой среде.

- Затраты на переезд. Переезд связан с затратами на поиск жилья, оплату перевозки вещей и документов, а также на обучение в новой среде[2].

Существует несколько способов справления с недостатками трудовой мобильности в цифровой экономике, включая:

- Обучение и развитие навыков: Работодатели могут инвестировать в обучение и развитие навыков своих сотрудников, чтобы помочь им адаптироваться к новой среде и повысить их конкурентоспособность. Такие инвестиции могут включать проведение внутренних тренингов, участие в конференциях и семинарах, а также финансирование обучения в учебных заведениях.

- Поддержка переезда: Работодатели могут помочь своим сотрудникам в переезде в новое место работы. Это может включать оплату расходов на переезд, временное проживание в новом городе и помощь в поиске жилья.

- Удаленная работа: Работодатели могут предоставлять возможность удаленной работы, чтобы сотрудники могли работать из любой точки мира без необходимости переезда. Это может снизить стоимость для компании и облегчить переезд для сотрудника.

- Гибкий график работы: Работодатели могут предоставить гибкий график работы, который позволит сотрудникам более легко совмещать работу с личной жизнью и справляться с переездом.

- Компенсации и бонусы: Работодатели могут предоставлять компенсации и бонусы для сотрудников, которые согласны переехать на новое место работы. Это может включать компенсации за расходы на переезд, бонусы за выполнение целей или повышение зарплаты.

- Создание комфортной рабочей среды: Работодатели могут создать комфортную рабочую среду, чтобы сотрудники чувствовали себя более комфортно и меньше страдали от культурного шока при переезде в новый город или страну. Это может включать организацию корпоративных мероприятий, предоставление жилья или участие в проектах по социальной

ответственности [3].

Трудовая мобильность в цифровой экономике имеет большое значение для повышения конкурентоспособности работников и компаний. Работники, которые готовы и способны переезжать и работать в различных компаниях и отраслях, приобретают уникальные навыки и знания, которые позволяют им оставаться конкурентоспособными на рынке труда.

Однако, трудовая мобильность имеет свои недостатки, такие как высокие затраты на переезд и адаптацию к новой среде, отсутствие стабильности и постоянства в работе, а также отсутствие возможности создать долгосрочные связи с коллегами и работодателями.

Для преодоления этих недостатков существует ряд мер, таких как использование технологий для удаленной работы и коммуникации, программы по поддержке переезда и адаптации, а также создание команд и проектов, которые смогут сохранить свою целостность и продолжать работать вместе, несмотря на изменения в составе участников.

Таким образом, трудовая мобильность в цифровой экономике является важным фактором для повышения конкурентоспособности работников и компаний, но также требует внимания и определенных мер для преодоления своих недостатков.

Литература

1. Гусев А.А. Трудовая мобильность на рынке труда в условиях цифровой экономики / А.А. Гусев // Инновации в образовании. 2019. № 5 (31). С. 22-27.
2. Журавлева Л.А. Трудовая мобильность: анализ факторов и проблем в условиях цифровой экономики / Л.А. Журавлева // Инновации в экономике. 2019. Т. 7. № 4. С. 10-16.
3. Клименко А.Ю. Трудовая мобильность и кадровый потенциал в условиях цифровой экономики / А.Ю. Клименко // Стратегии бизнеса. 2020. Т. 25. № 5. С. 73-79.

УДК712.2.025

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЗЕЛЕНИТЕЛЬНЫХ РАБОТ ПЕТРОПАВЛОВСК- КАМЧАТСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

*Ряховская Н.И., профессор доктор с.-х. наук, научный сотрудник
АНОО ВО Ц РФ Камчатский филиал «Российский университет кооперации»,
г. Петропавловск- Камчатский*

Аннотация. Отмечается недофинансирование городских насаждений общего пользования в г. Петропавловске – Камчатском. Анализируются обстоятельства недостаточного финансирования озеленительных работ. Приводятся причины низкой эффективности озеленительных работ на стадии строительства. Показаны параметры посадочного материала для условий ПКГО. Отмечается необходимость отмены аукционов с заменой их на конкурсы. Целесообразно увеличение финансирования работ по озеленению, а также создание специализированного предприятия.

Ключевые слова: зелёные насаждения, недофинансирование, аукцион, состояние зеленых насаждений, посадочный материал, специализированное предприятие.

Наряду с очевидным положительным влиянием зелёных насаждений на: санитарно – защитную, экологическую, декоративно – планировочную, социальную, психологическую, эстетическую обстановку в городе существует некоторый отрицательный эффект на финансово – экономическую ситуацию.

Сложившаяся практика городского озеленения показывает, что застройщику невыгодно оплачивать затратные озеленительные проекты, так как в градостроительстве вопросы озеленения городской среды рассматриваются как вторичные и, соответственно, дотационные по – своему финансированию. Их решение требует значительных финансовых затрат, без видимых эффектов их быстрой компенсации, которые не способствуют получению прибыли градостроительным компаниям, а в отношении бюджетных затрат – не способствуют их экономии [1].

Кроме того, в современных социально – экономических условиях городская земля превратилась в товар и цена земли, занятой городской инфраструктурой, существенно выше

стоимости земли, занятой зелёными насаждениями[2]. Соответственно как у коммерческих структур, так и у городских властей, возникает соблазн отдать предпочтение выполнению более выгодных работ, связанных со строительством.

Очевидно, что вложенные в озеленение городских территорий денежные средства не приносят инвестору прибыли, так как зелёные насаждения требуют весьма значительных денежных средств на своё строительство и содержание. Поэтому вложения для бизнеса здесь не являются привлекательными. В этом случае все расходы берёт на себя либо государство, либо муниципальные органы власти. В таком случае озеленение населённого пункта проводится только в рамках различных социальных проектов и программ.

Но, как правило, на такие программы, в частности, на озеленение выделяют ровно тот необходимый минимум, который необходим, по мнению городских депутатов и органов власти, для проведения данного мероприятия. На большее средств не выделяется, так как, по их мнению, имеются более важные статьи расходов, а городской бюджет дефицитный.

Так, на озеленение и ландшафтное оформление территорий из бюджета Петропавловск – Камчатского городского округа в 2022 году было израсходовано 14 431,91 тыс. руб. В последующие годы (2023 – 2024гг.) запланировано на данную статью расходов по 23 157,25 тыс. руб. ежегодно⁷, что составляет 0,1 – 0,2% от доходной части городского бюджета. Это катастрофически мало.

По данным предварительного мониторинга состояния зелёных насаждений г. Петропавловска – Камчатского, значительная часть насаждений – от 22 до 85 % – требует замены или восстановления; в среднем по городу – 59% [3]. Таким образом, из 70 га насаждений общего пользования, имеющих в краевой столице [4], необходимо заменить и реконструировать более 41 га. На этой площади – 41 га необходимо выкорчевать и высадить (41*150) 6150 штук новых деревьев и кустарников, для чего необходимо 529,8 млн. руб., а ежегодное содержание такого количества деревьев потребует 118,7 млн. руб.

Эксплуатация городских объектов зелёного фонда общего пользования требует затрат значительно больших, чем определено бюджетом. В связи с ограниченным поступлением денежных средств из бюджета города на нужды зелёного хозяйства, осуществить весь объем работ по реконструкции и восстановлению зелёных насаждений невозможно. Мало того, наращивание объёмов посадок в условиях дефицита финансирования приводит к «размыванию» бюджетных средств и, как следствие, к деградации как существующих, так и вновь сданных в эксплуатацию зелёных насаждений.

Сложившаяся ситуацию с остаточным принципом финансирования (недофинансированием) объектов городского зелёного фонда усугубляет система аукционов.

Аукцион — это одна из форм проведения торгов, победа в которых присуждается лицу, предложившему самую низкую стоимость контракта среди всех участников государственных и муниципальных закупок. Чтобы победить и заключить контракт с организатором, необходимы лишь две составляющие: соответствие требованиям организатора и минимальная цена.

Заказчик выбирает данную форму торгов, когда хочет купить товар, заказать услугу или выполнение работ по самой низкой цене.

В Федеральном законе от 05.04.2013 N 44 – ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» есть антидемпинговые меры⁸, но заказчики, по – прежнему, голосуют рублем. Так, в сезоне 2022 года при начальной цене торгов по муниципальному контракту «Услуги по озеленению и цветочному оформлению цветников Центрального района ПКГО» (лот № 0138300000422000174) в 13,6 млн. руб., электронные торги завершились на отметке 4,38 млн. руб., что составило 32,1% от первоначальной суммы контракта. Предприниматель стал победителем благодаря тому, что значительно снизил цену. Средняя цена заключённых муниципальных контрактов по

⁷ [электронный ресурс]: <http://duma.pkgo/obshche> сведения/бюджет ПКГО/О бюджете ПКГО на 2022 – 2024 гг. Приложение №13. (дата обращения 05.01.2023).

⁸ ст. 37 Антидемпинговые меры при проведении конкурса и аукциона.

озеленению и цветочному оформлению территории ПКГО сезона 2022 года составила 41,1% от первоначальной заявленной стоимости⁹.

Понятно желание городских властей уменьшить расходы бюджета и за меньшие деньги сделать больший объём работ. Но дешевле, не значит – качественно. Такая стратегия приводит к ожидаемому результату – заключив договор на оказание услуг по низкой цене, заказчик, а в случае с озеленением территории и жители, и гости краевой столицы, разочаровываются в качестве исполнения.

Просто так оказанная услуга не может быть дешевой. Это значит, что подрядная организация при оказании услуги (высадка цветочной рассады, посадка саженцев деревьев и кустарников и т.д.) сэкономила на чём – то. При такой организации зелёного хозяйства выигрывает городской бюджет, но, в конечном итоге, проигрывает зелёный облик города. Предприниматель (исполнитель муниципальных заказов) для выполнения услуг (работ) в отсутствие достаточных финансовых средств в полном объёме, для сокращения своих расходов, будет стремиться к уменьшению своих затрат за счёт экономии на работах, связанных непосредственно с озеленением территории.

Таким образом, нами выделено несколько объективных экономических факторов, влияющих на эффективность озеленительных работ:

1. Коммерческим структурам (инвесторам) не выгодно заниматься озеленением территорий населённого пункта, так как для этого требуются значительные финансовые средства, без видимых эффектов их быстрой компенсации, что не способствует получению прибыли;
2. Остаточный принцип финансирования (недофинансирование) балансодержателем территорий объектов городского озеленения;
3. Аукционная система электронных торгов на услуги по озеленению и цветочному оформлению территории.

В практической работе на низовом уровне (отдельный работник, бригада, участок и т.д.) объективные экономические факторы превращаются в заурядную (банальную) человеческую жадность и халатность.

Понятно желание подрядных организаций увеличить свою прибыль любыми способами, имея при этом как можно меньше расходов. Поэтому они (подрядные организации) экономят на вывозе строительного мусора, на качественной земле и на сохранении старого растительного грунта, на специалистах, грамотно обученных своему делу, на хорошем, крепком посадочном материале.

Следовательно, причиной низкой эффективности озеленительных работ на стадии строительства служат экономия средств на проекте озеленения и на работах, связанных непосредственно с озеленением территории:

1. Мало затратные проекты озеленения, не учитывающие экологические и художественно – декоративные составляющие, выполненные по принципу «лишь бы отделиться» либо полное отсутствие проектов озеленения;
2. Экономия на качестве и количестве посадочного материала;
3. Неквалифицированная рабочая сила, осуществляющая выполнение посадочных работ;
4. Отсутствие должного ухода за растениями после сдачи объекта;
5. Отсутствие в годовых сметах средств на содержание территории.

Одним из самых важных факторов, непосредственно влияющий на качество озеленения территории, является посадочный материал, который должен подходить местным почвенно – климатическим условиям, а также соответствовать принятым стандартам на саженцы деревьев и кустарников.

В условиях ПКГО саженцы, в основном, напрямую заготавливаются в лесу[5], что

⁹ [электронный ресурс]: <http://zakupki.gov.ru/zakupki/ИНН 4101118486/> МКУ «Служба благоустройства Петропавловск – Камчатского городского округа» (дата обращения: 21.07.2022).

является нарушением законодательства РФ¹⁰. Малую долю на рынке услуг по поставке посадочного материала для озеленения города занимают саженцы из питомников, как местного, так и инорайонного происхождения. Если саженцы деревьев и кустарников берутся из леса, они плохо приживаются и не дают нужного декоративного эффекта. Кроме того, в лесу трудно подобрать стандартные саженцы одной породы в нужном количестве.

Но во всех случаях предлагаемый посадочный материал, не соответствует необходимым параметрам для условий г. Петропавловска – Камчатского.

В условиях высоких снежных и ветровых нагрузок, необходимости использования на снегоочистительных работах мощной современной техники, большей устойчивостью и высокой приживаемостью обладают крупные деревья с диаметром на высоте 1,3 м не менее 10 см и высотой не менее 4 метров. Ни с точки зрения ускоренного достижения декоративного эффекта, ни с учётом требований экономики использование в зелёном строительстве в г. Петропавловске – Камчатском мелкого посадочного материала (саженцев, деревьев – саженцев, деревьев высотой менее 1 метра и с комом земли диаметром 0,5 м) на территориях, подвергающихся интенсивному воздействию снегоочистительной техники, нецелесообразно [6].

В условиях города необходимо высаживать деревья в возрасте 8 – 12 лет. Они более выносливые, лучше приживаются и быстро дают, требуемый санитарно – защитный и декоративный эффект озеленения. И главное, на улицах, скверах, автомагистралях, в жилых массивах появляются не чахлые прутики, а крупномерные деревья, полноценно выполняющие свои функции в условиях города.

В таблице 1 представлены соотношения между высотой саженца, необходимым размером земляного кома и его весом [7]. Указанные параметры корневого кома носят рекомендательный характер. Диаметр и глубина кома могут отличаться на 5 – 10 см от указанных в зависимости от типа почвы, вида деревьев. Если деревья выкапываются с ещё не опавшими или уже начинающими распускаться листьями, диаметр корневого кома должен быть на один размер больше указанных. Вес земляного кома зависит от типа почвы, её механического состава и влажности.

Таблица 1 - Соотношение высоты растения, диаметра и веса корневого кома у сильно-рослых хвойных растений

Высота растения, см	Диаметр корневого кома, см	Вес кома, кг
50	25	10
60	30	-
80	35	35
100	40	45
125	45	-
150	50	100
175	60	150
200	70	200
225	75	-
250	80	300
275	85	-
300	90	400

Следуя рекомендациям Камчатской лесной опытной станции, высота саженца должна быть равной 3 – 4 метра. Размер земляного кома такого саженца должен быть диаметром 0,9 м, а вес земляного кома – не менее 400 кг (на примере хвойных пород). На практике выглядит совсем иначе. Выкапывают и загружают в автомашины саженцы вручную, без привлечения

¹⁰ "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023). Статья 8.28. Незаконная рубка, повреждение лесных насаждений или самовольное выкапывание в лесах деревьев, кустарников, лиан.

специализированной техники. Поэтому объём и вес земляного кома саженца не соответствует его высоте. В результате мы наблюдаем ситуацию, когда высаженные саженцы деревьев от сильного ветра, что не редкость для г. Петропавловска – Камчатского, заваливаются в стороны. В последующем деревья вырастают с большим наклоном, что является нарушением эксплуатации зелёных насаждений (при наклоне на 45° , дерево считается аварийным), а также не способствует созданию декоративного эффекта.

Следовательно, обязательным условием эффективной работы по созданию новых зелёных объектов, реконструкции и эксплуатации существующих озеленённых территорий является наличие комплекса специализированных машин, грамотная эксплуатация которых возможна только на предприятии.

Большое количество работ: инженерная подготовка территории; создание газонов и уход за ними; заготовка, посадка, выкорчёвывание, а также обрезка, особенно формовочная, крупномерных деревьев; выращивание качественной цветочной рассады; содержание питомника древесных и кустарниковых культур и многие другие виды деятельности в озеленении может быть осуществлено только специализированным предприятием, обладающим разнообразной специальной техникой.

Кроме того, работы по созданию новых насаждений, профессиональной эксплуатации существующих зелёных объектов, могут быть реализованы только при наличии специалистов, обладающих высокой квалификацией и имеющихся в достаточном количестве. Лишь только крупное предприятие, имеющее мощную производственную базу и располагающее материальными и трудовыми ресурсами, способно высадить в городе тысячи саженцев древесных и кустарниковых пород.

Экономическая основа существования такого предприятия – разработанный и утверждённый перспективный план озеленения краевой столицы на 15 – 20 лет.

В целях повышения экономической эффективности данного предприятия настоятельно требуется долгосрочное гарантированное обеспечение финансирования работ по озеленению городской территории. При этом главной проблемой здесь выступает ограниченность финансовых ресурсов, не позволяющая увеличивать темпы и объёмы работ по озеленению города.

Своевременное и качественное развитие производственной и ресурсной (материальной, трудовой) базы будет сопутствовать успехам озеленения. Поэтому необходимо решать весь комплекс вопросов по озеленению, в противном случае, город при хороших дорогах, современной инфраструктуре, новых жилых микрорайонах может остаться без зелёного наряда, превратясь в каменные джунгли.

Выводы:

1. В настоящее (ближайшее) время необходимо изменить всю модель экономического и организационно – правового взаимодействия в сфере городского зелёного хозяйства. Озеленённая территория должна стоить дороже, чем территория под строениями.

2. Ежегодное выделение денежных средств из городского бюджета на содержание объектов зелёного фонда общего пользования не менее 100 – 150 млн. руб.

3. Сместить баланс при выборе подрядчика на заключение муниципальных контрактов по озеленению городских территорий с критерия «цена» к учёту качества, квалификации, компетенции исполнителей. Необходимо проводить конкурсы, а не аукционы; внедрить рейтинг участников торгов.

4. Для снижения риска принятия некачественных работ необходимо создавать независимую от Заказчика квалифицированную комиссию, состоящую из 3 – 4 человек для объективной оценки сдаваемого объекта. Кроме того, комиссия должна контролировать и оценивать работы на всех этапах выполнения муниципального контракта по озеленению.

5. Создание специализированного предприятия, охватывающего в своей производственной деятельности все основные и вспомогательные виды работ по озеленению: от выращивания посадочного материала до их высадки и ухода за ними на объектах озеленения общего, ограниченного и специального пользования.

Литература

1. Панчук А.А. Проблемы и перспективы озеленения крупных городов России: экономические, экологические и социальные аспекты (на примере г. Санкт – Петербурга). Вестник Российской академии естественных наук, 2015, 19 (2): 48 – 51.
2. Быкова М.В. Повышение экономической эффективности функционирования отрасли городского зелёного хозяйства мегаполиса: на примере г. Москвы. Автореферат на соискание канд. эконом. наук. М., 2001, С.28.
3. Лебедев В.В. Современное состояние зелёных насаждений в Петропавловске –Камчатском. Вестник ДВО РАН. 2023. (в печати).
4. Петропавловск – Камчатский. Корректировка генерального плана городского округа. Пояснительная записка. СПб., 2009, т.1, С. 182.
5. Лебедев В.В. Современное состояние «зелёного хозяйства» ПКГО. Вопросы географии Камчатки./Сб. науч. ст., Петропавловск – Камчатский, 2022, вып. 17, С.107 – 110.
6. Дальневосточный научно – исследовательский институт лесного хозяйства. Камчатская Лесная опытная станция. Промежуточный отчёт за 1975 год. По теме «Ассортимент древесно – кустарниковых пород для озеленения и лесоразведения в условиях г. Петропавловска – Камчатского». г. Петропавловск – Камчатский, 1976 год. С.89. (рукопись).
7. Стандарты на посадочный материал декоративных и плодовых деревьев, рекомендуемые на территории Российской Федерации. М., 2013, С. 106.

УДК 338.2

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ПРИМЕР ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОГО ПОДХОДА В БИЗНЕСЕ

Савичева Е.В., руководитель Центра инноваций социальной сферы Фонда поддержки предпринимательства Крыма, председатель комитета по социальному предпринимательству КРО «ОПОРА РОССИИ», общественный представитель Агентства стратегических инициатив по Республике Крым по социальным проектам, г. Симферополь

Аннотация. Рассмотрена концепция человекоцентричного подхода в бизнесе, а также функции Центра инноваций социальной сферы Фонда поддержки предпринимательства Крыма и новые образовательные проекты. Приведена статистика предприятий, имеющих статус «социальных», а также реализованных проектов для них.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, инфраструктура поддержки предпринимательства, Центр инноваций социальной сферы, грантовая поддержка, развитие бизнеса.

Мир перестает быть устойчивым. Пандемия коронавируса сменилась глобальными демографическими, политическими и экономическими вызовами. В условиях неопределенности переосмысливается смысл и миссия бизнеса в жизни каждого человека. Мы привыкли считать, что предпринимательская деятельность имеет в своей основе только экономические ценности и практически в 90% случаев не руководствуется социальными ценностями. Однако, в 2019 году в России получило юридическое определение еще одно направление в экономике – социальное предпринимательство, результаты которого направлены на достижение общественно полезных целей и способствующие решению социальных проблем граждан и общества. Такой результат от социальной предпринимательской деятельности достигается за счет нетрадиционного, инновационного подхода к решению социальных проблем, за счет альтернативного государственному взгляда на удовлетворение запроса на улучшение качества жизни граждан. Возникает вопрос, вся ли социально-предпринимательская деятельность – человекоцентрична?

Вообще, человекоцентричность - это свойство компаний и организаций, при которой их деятельность ориентирована на соблюдение интересов человека — как личности, как части рабочей команды и как члена общества.

Принимая во внимание статистику за два года по субъектам малого и среднего предпринимательства, которые подтвердили статус «социальное предприятие» по Республике Крым в 2021 и 2022 годах, можно сделать вывод, что 92% - это женщины – предприниматели. Основное отличие ведения данного направления предпринимательской деятельности и его успеха заключается в работе с ценностями целевой аудитории, а они часто определяются интуитивно, что свойственно в основном женщинам. Рассматривая социальный бизнес через призму женского подхода, можно прийти к выводу, что, в первую очередь, важны вопросы миссии и только потом – прибыльности. Забота о клиентах, интуитивный подход к ценностям клиента, поиск идей, направленных на альтернативный вариант решения вопроса, – всё это составляющие человекоцентричного подхода в бизнесе, в котором социальный предприниматель измеряет свой успех с точки зрения возникновения и развития социальной ценности.

Основываясь на утвержденных законодательством условиях признания субъекта малого и среднего предпринимательства - социальным предприятием, предприниматель должен осуществлять любые из следующих видов деятельности:

1) обеспечивать занятость граждан определённых (льготных) категорий (инвалиды, одинокие родители, пенсионеры, выпускники детдомов и другие, перечисленные в Федеральном законе № 209-ФЗ ст.24.1);

2) обеспечивать реализацию товаров, работ или услуг, производимых с участием граждан из таких категорий;

3) оказывать услуги, производить товары или выполнять работы, предназначенные для граждан из таких категорий;

4) осуществлять определённую деятельность в социальной сфере (образование, социальное обслуживание, культура и др.).

Вся перечисленная предпринимательская деятельность так или иначе направлена на людей, которые нуждаются в помощи и поддержке, и, зачастую, не могут самостоятельно решить вопросы, влияющие на качество жизни. Все четыре направления деятельности социального предпринимателя однозначно направлены на соблюдение интересов человека как личности, части рабочей команды и члена общества.

Принимая во внимание данные доводы, считаем целесообразным расширить юридическое определение «социальное предпринимательство» и изложить в следующей редакции: «социальное предпринимательство - предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества и учитывающая принципы человекоцентричности при оказании услуг, выполнении работ и продаже/изготовлении товаров, осуществляемая в соответствии с условиями, предусмотренными частью 1 статьи 24.1 настоящего Федерального закона».

Человекоцентричный подход в бизнесе в целом создает позитивное влияние на социальный климат, экономическое благосостояние региона, качество жизни сообщества региона.

Вызовы времени иногда не позволяют в одиночку найти решение для удовлетворения социального запроса общества. Именно поэтому важна тема формирования партнерских проектов в социальном предпринимательстве. Для реализации социального проекта необходимо партнерское взаимодействие.

С целью оказания мер государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе и социальным предпринимателям, Министерством экономического развития Республики Крым сформирована инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе.

Так, в структуре Центра «Мой бизнес» с 2019 года функционирует Центр инноваций социальной сферы Фонда поддержки предпринимательства Крыма, работа которого направлена на развитие социального предпринимательства в Республике Крым.

В 2022 году статус «социальное предприятие» получили 145 СМСП, 51 социальный предприниматель получил грант на развитие бизнеса от Министерства экономического

развития Республики Крым и 4 – из негосударственных источников финансирования. Реализуются образовательные проекты, направленные на развитие социального, молодежного, семейного и технологического предпринимательства. Отдельное внимание уделяется образовательным проектам, направленным на льготные категории граждан – как решение социальной задачи общества и усиление роли социальных предпринимателей в формировании позитивного социального климата региона.

В апреле 2023 года в Центре «Мой бизнес» в рамках деятельности Центра инноваций социальной сферы стартовала Полноформатная программа «Вектор развития» (со спец. поддержкой для людей с ОВЗ и инвалидностью), участниками которой стали 30 физических лиц, планирующих сформировать и реализовать свои бизнес-идеи и 10 СМСП, готовых трудоустроить лиц из социально незащищенных категорий, в т.ч. людей с ОВЗ и инвалидностью.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод о том, что инновации в социальной сфере должны основываться на человекоцентричном подходе, быть способными повлиять на решения, меняющие систему. А чтобы получить заметные социальные изменения в регионе и стране в целом, необходимо развить новые фундаментальные подходы, которые можно масштабировать и в большинстве таких случаев должна присутствовать системная государственная поддержка таких проектов.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями);
2. Аналитический отчет «Индекс человекоцентричности компаний». Корпоративная академия Росатом, 2023 (https://rosatom.storage.yandexcloud.net/20230303_report_3.pdf);
3. Джилл Кикал, Томас Лайонс «Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше», 2014.

УДК 332

РОЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Сагалова А.С., студент

*Кравченко О.В., к.э.н., доцент кафедры "Национальная и мировая экономика"
Самарский государственный технический университет, г. Самара*

Аннотация. В данной статье рассмотрена общая характеристика демографической безопасности. Представлена статистика количественных и качественных показателей демографической ситуации Самарской области за период 2017-2022 гг. Определены проблемы, которые влияют на демографическую составляющую в Самарском регионе. С целью устранения демографических проблем и улучшения демографической безопасности, которая непосредственно влияет на экономическую безопасность, автором были представлены меры по сокращению смертности и укреплению здоровья населения Самарской области.

Ключевые слова: экономическая безопасность, демографические проблемы, рождаемость, смертность, депопуляция, продолжительность жизни.

Важность обеспечения экономической безопасности страны в целом и отдельных субъектов на высоком уровне непрерывно растет в условиях непостоянства. Подобная ситуация оказывает ограничительное воздействие на темпы социально-экономического роста регионов страны, что демонстрирует необходимость разработки комплекса мероприятий, которые направлены на укрепление экономической безопасности.

На сегодняшний день термин «демографическая безопасность» используется по всему миру. Данный термин упоминается не только в научных и учебных работах, но и в публикациях общественных деятелей, политиков, политических партий, в правовых документах. СМИ

часто публикуют различные новости с использованием данного понятия, ссылаясь на различные события, сведения, статистику, связанную с демографической безопасностью [1].

Вопросы демографической безопасности раскрываются подробно в различных трудах современных отечественных ученых. Стоит заметить, что в исследованиях Акьюлова Р.И., Архангельского В.Н., Кашепова А.В., Воронцова С.А., Рыбаковского Л.Л. проблемы демографического развития коррелируют с обеспечением национальной безопасности. Простыми словами, демографические процессы влияют на социально-экономическое становление общества, тем самым влияя на национальную безопасность государства в целом [2].

Так, под демографической безопасностью понимается защищенность процесса жизни и непрерывного естественного возобновления поколений людей. Поэтому, очень важно и актуально проведение исследования проблематики демографической безопасности и дальнейшего устранения демографических угроз, которые играют большую роль в формировании региональной или государственной политики [3].

Демографические угрозы Самарской области можно охарактеризовать наличием снижения рождаемости, прежде всего, связанное с нарушением институтов семьи, увеличением трат на детей, ростом аборт, снижением репродуктивного здоровья населения. Наличие высокого уровня смертности, который отрицательно влияет на среднюю продолжительность жизни. Малоэффективные миграционные явления также влияют на демографические процессы. Отток населения приводит к потере коренного народа, нарастанию социальных проблем, обострению межэтнических конфликтов [4].

Чтобы изучить конъюнктуру демографической безопасности Самарского региона более точно, а именно, познать взаимодействие демографических процессов, их зависимости от экономических эффектов, была создана система количественных и качественных показателей, с которыми открывается полная картина демографической ситуации Самарской области.

Таблица 1. Количественные показатели демографической безопасности Самарской области с 2017 по 2022 годы [5]

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Абсолютная численность населения, чел	3 203 783	3 193 546	3 183 038	3 179 532	3 172 925	3 131 732
Абсолютное изменение численности населения, чел.	- 2 245	10 237	-10 508	-3 506	-6 607	-41 193
Естественный прирост населения, чел.	- 9 202	-9 921	-12 376	-24 745	-30 222	-24 022
Коэффициент депопуляции, в %	1,07	1,31	1,41	1,89	2,09	2,03
Доля городского населения в общей численности населения, в %	79,99	79,84	79,81	79,97	80,06	79,7
Миграционный прирост, в %	-0,3	-0,1	2,8	-0,1	0,6	-2,1
Плотность населения, чел./км ²	59,8	59,62	59,42	59,35	59,24	58,46
Доля региона в населении мира, в %	0,044	0,041	0,42	0,041	0,040	0,039

Проведя анализ количественных демографических показателей за период с 2017 по 2022 гг., необходимо дать оценку демографической ситуации Самарской области [5].

Самарская область на 1 января 2022 года имеет общую численность 3131,7 тыс. человек. Доля от всего населения России составляет 2,2% и 10,9% от Приволжского федерального округа. С 2017 по 2022 год динамика численности населения уменьшилась на 2,25%. На рисунке 1 нагляднее представим динамику численности населения [6].

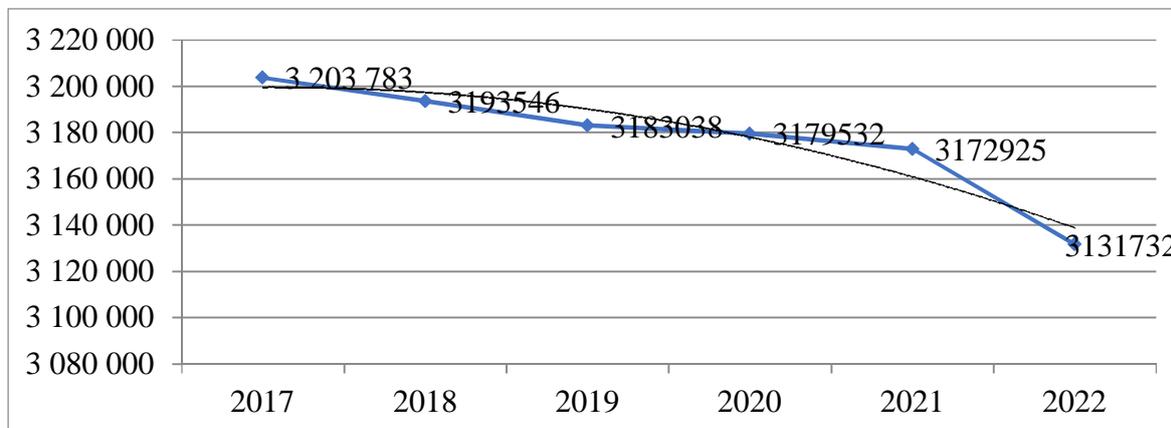


Рисунок 1 – Динамика численности населения, чел. [5]

Исходя из рисунка 1, можно сказать, что численность населения в Самарской области стабильно сокращается из-за высокой смертности, а также спада рождаемости (таблица 2). В 2022 году можем наблюдать резкое уменьшение не только общей численности населения, но и его сопутствующих показателей, например, плотность населения, доли региона в населении мира [6].

Уменьшение естественного прироста подтверждает факт сокращения общей численности. Каждый год минимум на 7,8% снижается уровень данного показателя [5].

По данным Территориального органа Самарстата уменьшение численности населения происходит из-за естественной убыли, которая сопровождается высокой смертностью, сопутствующим фактором сокращения численности населения является естественная миграционная убыль. Наблюдая динамику миграционного прироста, можно отметить самый низкий уровень показателя -2,1% за 2022 год. Федеральная служба государственной статистики опубликовала итоги миграции населения за январь-октябрь 2022 года. Миграционная убыль населения Самарской области составила 1382 человека. Так, прибывшие составили 43 508 человек, убыли – 44 890 человек [6].

Для дальнейшего исследования демографических угроз Самарской области необходимо проанализировать качественные (относительные) показатели демографической безопасности (таблица 2).

Таблица 2 – Качественные показатели демографической безопасности Самарской области с 2017 по 2022 годы [5]

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Общий коэффициент смертности, в %	12,4	13,5	13,3	16,6	18,2	15,2
Общий коэффициент рождаемости, в %	11,5	10,3	9,4	8,8	8,7	7,5
Суммарный коэффициент рождаемости, чел	1,621	1,579	1,504	1,505	1,504	1,498
Коэффициент естественного прироста, в %	-2,9	-3,1	-3,9	-7,9	-9,7	-7,8
Брутто коэффициент воспроизводства населения, чел.	1,70	0,74	0,79	0,76	0,69	0,72

Продолжение таблицы 2

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Нетто коэффициент воспроизводства населения, чел.	0,73	0,72	0,75	0,74	0,78	0,79
Количество мужчин на 1000 женщин, чел.	1246	1127	1052	1098	987	805
Средняя продолжительность жизни, лет	71,73	72,31	72,77	70,45	69,33	69,51
Доля населения трудоспособного возраста, в %	55,5	59,1	54,9	55,6	56,2	56,0
Доля населения старше трудоспособного возраста, в %	27,2	27,6	26,6	26,8	27,1	27,5
Доля населения младше трудоспособного возраста, в %	17,3	17,5	18,5	17,6	16,7	16,5
Общий коэффициент демографической нагрузки, в %	0,80	0,76	0,82	0,80	0,78	0,79

В Самарской области за анализируемый период (2017 - 2022 гг.) было зафиксировано превышение уровня смертности над рождаемостью. Так, в 2021 году общий коэффициент смертности составил 18,2% (умерло 57 757 человек) - самый высокий показатель за рассматриваемый период. Высокий уровень смертности сопровождался низким уровнем рождаемости – 8,7% (родилось 27 535 человек). А в 2022 году ситуация незначительно поменялась, общий коэффициент смертности составил 15,2% (умерло 47 489 человек), а общий коэффициент рождаемости зафиксирован 7,5% (родилось 23 467 человек) [5].

Таким образом, исходя из представленного анализа, можно выявить наиболее острые демографические проблемы - снижение рождаемости и высокая смертность. Данные угрозы, по мнению автора, возможно решить с помощью внедрения дополнительных мер в региональной политике:

1. Создать формирование культуры здорового образа жизни, а также культуры здорового питания у населения. Реализацию возможно осуществить с помощью распространения рекламы здоровой пищи, спорта и ведения здорового образа жизни в социальные медиа, в СМИ, на телевидении.
2. Усовершенствовать систему медицинского обслуживания и здравоохранение в целом, посредством предоставления бесплатных медицинских услуг старшему поколению, увеличению бесплатных медицинских услуг для детей.
3. Уменьшение смертности населения возможно при помощи внедрения мер по борьбе с табачной, алкогольной и никотиновой уязвимостью. Например, возможно сократить время продажи алкогольной и табачной продукции с 12:00 до 19:00.

Литература

1. Каранина Е.В. Мамурков И.В. Оценка индикаторов экономической безопасности хозяйствующих субъектов: регионально-отраслевые аспекты. Проблемы анализа риска. - 2019. – 82 с.
2. Иванов А.В. Методика оценки экономической безопасности региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – 57 с.
3. Долбик-Воробей Т.А., Воробьева О.Д. Статистика населения и демография // Кнорус. – Москва. – 2018. – 156 с.
4. Самарская область в цифрах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://samarastat.gks.ru/population>, свободный. Загл. с экрана - Яз. Рус.
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. Краткий статистический сборник. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://samarastat.gks.ru/folder/34255>, свободный. Загл. с экрана - Яз. Рус.
6. Министерство экономического развития. Уровень жизни. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://economy.samregion.ru/activity/ekonomika/values_so/#job, свободный. Загл. с экрана - Яз. Рус.

УДК 332.1

ДИНАМИКА СТРУКТУРНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЮГА РОССИИ

Сазонов С.П., д.э.н., профессор;

Цыганкова В.Н., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию структуры и динамики инновационного развития ЮФО (Южного федерального округа) и Волгоградской области, что является особенно актуальным в условиях импортозамещения и поиска новых направлений.

Ключевые слова: инновации, динамика развития, регион.

Развитие регионов ЮФО подробно рассмотрено в работах исследователей (Митрофанова И.В. [3], Копылов А.В. [2], Олейник О.С., Сазонов С.П. [4], Дмитриев А.С. [7]), в них подробно исследуются ряд задач, которые необходимо решить (развитие кластерных структур, использование льготных налоговых режимов, поиск инвесторов), в то же время необходимо отметить поиск направлений преодолений шаблонов работы «старопромышленного» региона и переход к новым направлениям развития, построение новых схем работы.

В нашей статье мы исследовали динамику регионов ЮФО с целью определения динамики показателей и корректировки развития.

Для анализа на макроуровне можно использовать статистические сборники Росстата[5]. Статистические показатели на макро-уровне показывают, что доля инновационно-активных организаций - 9-10%, лидерами является перерабатывающие производства, в которой доля инноваций приближается к 25%, а в сфере телекоммуникаций – 9-10%, при этом удельный вес организаций, имевших научно-исследовательские подразделения постоянно сокращается (с 10,6 % в 2015% до 5,0 в 2019 г., в секторе услуг -4%, в сельском хозяйстве -0,4%),

Совокупность сформировавшихся трудностей (падение мировых цен на углеводороды) и объективных причин (сovid-19) обусловили продолжительную стагнацию российской экономики, начавшуюся с 2014 г. и продолжающуюся до настоящего времени[1].

Таблица 1 - Уровень инновационной активности организаций, % [6]

Регионы	2018	2019	2020	2021
Российская Федерация	12,8	9,1	10,8	11,9
Южный федеральный округ	9,5	7,5	8,0	11,9
Республика Адыгея	8,2	4,4	8,9	7,8
Республика Калмыкия	5,6	1,5	2,8	2,6
Республика Крым	7,2	4,6	4,8	6,8
Краснодарский край	8,9	4,3	5,3	6,3
Астраханская область	10,4	7,2	5,3	7,7
Волгоградская область	8,0	4,9	7,7	8,8
Ростовская область	13,2	17,6	13,8	27,6
г. Севастополь	12,6	6,0	17,6	10,2

Уровень инновационной активности ЮФО за все время всегда был невысок (см.табл.1.), что сопровождается сильным разбросом значений, связанных с имеющимся кадровым потенциалом, состоянием инфраструктуры, структурой отраслей.

Объем инновационных товаров, работ услуг (см. табл.2), показывает нестабильные результаты по регионам и отставание от среднероссийских значений. По Волгоградской области показатели показывают отрицательную динамику. Это свидетельствует о сокращении инновационных стимулов развития, потери конкурентоспособности.

В других работах волгоградских исследователей [3,4] исследованы взаимосвязи инновационной деятельности с инвестициями, демографическими показателями, динамикой ВРП, развитием отдельных секторов экономики усиливающейся межрегиональной конкуренцией и

так же отмечалось необходимость активизации инновационной деятельности, развитие программ по обновлению инфраструктуры, использовании институтов развития.

Таблица 2 - Объем инновационных товаров, работ, услуг [6]

Субъект РФ	2019		2020		2021	
	Млн руб.	%	Млн руб.	%	Млн руб.	%
Российская Федерация	4863381,9	5,3	5189046,2	5,7	6003342,0	5,0
Южный федеральный округ	196630,6	2,7	172935,5	3,3	210083,1	3,6
Республика Адыгея	7264,1	11,1	496,5	0,6	3145,9	4,4
Республика Калмыкия	152,1	1,6	63,9	0,5	162,1	1,1
Республика Крым	194,5	0,1	1714,2	0,7	898,9	0,4
Краснодарский край	94788,7	2,3	38 530,6	1,8	40872,1	1,6
Астраханская область	1329,7	0,3	699,2	0,2	807,5	0,2
Волгоградская область	29336,5	2,7	22980,7	2,2	21503,9	2,4
Ростовская область	62676,2	4,9	106739,7	8,5	140659,1	8,9
г. Севастополь	888,8	5,7	1710,9	5,9	2033,6	5,8

Необходимо отметить, что одним из условий развития является создание благоприятной инновационной среды, стимулирующих приток инвестиций, рост предпринимательской активности, развитие кластерных структур, создание сетей коопераций, что повышает устойчивость региона к неблагоприятным факторам, по этим позициям ЮФО уступает Центральному и Поволжскому.

Финансирование инновационной деятельности является одновременно и ресурсом, и индикатором, который показывает, как распределяются приоритеты развития в экономике страны, на современном этапе важно знать, какое влияние оказал кризис на развитие инновационных процессов, и какие тенденции будут наблюдаться, и соответственно, какие действия необходимо предпринять для активизации инновационной деятельности в сфере финансирования.

Современный этап экономического цикла дает как шанс -стимулировать развитие инновационных отраслей и их последующее доминирование в экономике, либо огромные риски - ухудшение структуры экономики и постоянное технологическое отставание.

Можно предложить ряд действий по повышению эффективности инновационных мероприятий:

- реестр лучших практик по отраслям и научным направлениям, расширение кооперации;
- мониторинг открывающихся возможностей, анализ структуры параллельного импорта;
- мониторинг финансирования на каждом этапе с сопоставлением запланированных и достигнутых результатов;
- инвентаризация инновационной инфраструктуры;
- разработка кластерных структур, выявление региональных точек роста и их продвижение на региональном уровне;
- анализ возможности замещения зарубежных разработок на отечественные, перестройка бизнес-процессов;
- развитие промышленной ипотеки.

Литература

1. Валиахметов, И. Р., Курилова А. А., К. Ю. Курилов Разработка механизма финансирования российских инноваций в условиях санкций ЕС и США // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2022. – Т. 2. – № 1(49). – С. 191-198. – DOI 10.51965/20767919_2022_2_1_191.
2. Копылов А. В., Цыганкова В. Н. Мониторинг инновационной активности в Волгоградской области и ЮФО//Вопросы инновационной экономики. 2015. Том 4. № 3. С. 36–48.

3. Митрофанова И. В., Чернова О. А. Реиндустриализация старопромышленных регионов Юга России: тенденции, потенциал, риски // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2019. No 1. С. 13–27.

4. Олейник О.С., Кабанов В.А., Сазонов С.П. Информационная основа анализа финансово-экономической и инновационной деятельности, деловой активности предприятий / О. С. Олейник, В. А. Кабанов,. – Волгоград : Волгоградский государственный технический университет, 2016. – 160 с. – ISBN 978-5-9948-2119-0.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: Р32 Стат. сб. / Росстат. - М., 2022. - 1122 с.

6. Сазонов, С. П., Езангина И. А., Смолянский А. П. Коммерциализация инноваций: Волгоградская область в системе межрегиональной конкуренции / С. П. Сазонов, А. П. Смолянский // Научный журнал Дискурс. – 2018. – № 1(15). – С. 234-242.

7. Фролов Д. П., Дмитриев А. С., Волков С. К., Акимова О. Е. Повышение инвестиционной привлекательности как фактор обеспечения устойчивого развития старопромышленного региона (на примере Волгоградской области)//Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2021. – Т. 7. – № 4. – С. 128-145.

8. РБК. Тренды.Инновации. Источник
<https://trends.rbc.ru/trends/innovation/62ab027b9a794724615fc029>

УДК 330

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

*Святохо Н. В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента; Лангаева И.А., магистрант
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация. Статья посвящена исследованию сходств и различий понятий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал». Уточнено определение человеческого потенциала на уровне предприятия.

Ключевые слова: предприятие, человеческий капитал, человеческий потенциал, экономическая система.

Одним из последствий Третьей научно-технической революции, начало которой приходилось на середину 40-х–начало 50-х годов XX века, и перехода от индустриального общества к постиндустриальному и далее к информационному стало определение новой роли человека в экономике.

В частности, в научной литературе широкое применение получили такие понятия, как «человеческий потенциал» и «человеческий капитал».

Человеческий потенциал и человеческий капитал на разных уровнях экономической системы исследовались в трудах иностранных и отечественных ученых, таких как И. Ансофф, М. Армстронг, Г. Гант, Г. Дреслер, П. Друкер, Г. Эмерсон, Р. Лайкерт, Э. Лоулер, К. Брюстер, Э. Брайан, Ф. Бурнуа, Г. Флассбек, Б. Кауфман, Ф. Махлуп, К. Рей, А. Виханский, А. Градов, А. М. Гриненко, В. Гринева, А. Гришнова, В. Савченко, А. И. Соболев, Р. Фатхутдинов, Р. Нуреев и др. Но несмотря на значительное количество исследований человеческого потенциала и человеческого капитала, в научно-методическом обеспечении механизма управления национальным хозяйством отсутствует единое четкое представление и определение этих понятий как социально-экономических категорий.

Решение этой проблемы необходимо для выяснения диалектики их становления и развития, для корректного применения численных оценок, прежде всего, расчетов эффективности инвестиций, нормы их отдачи, размеров заработной платы и индивидуальной стоимости работника, а также выбора модели оценки человеческого потенциала и человеческого капитала, математических моделей экономического роста и т. д.

По мнению А. Г. Асмолова и М. С. Гусельцевой, «парадигма человеческого потенциала

отличается от парадигмы человеческого капитала приоритетом гуманистических установок над утилитарными прагматическими установками и повышенной чувствительностью к культурно-историческим, социокультурным, культурно-психологическим факторам в разработке программ и стратегий модернизации образования» [1].

Особый интерес к категории человеческого потенциала предопределяет теоретико-методологическую целесообразность развития значительного количества различных методологических теорий и гипотетических конструкций относительно определение ее содержания. Это тем самым привело к концептуальной идентификации смыслового наполнения данного понятия и одновременно к гносеологической размытости его практической реализации в различных сферах общественной жизни. Исходя из этого, в большинстве исследовательских подходов сформирована диалектическая практика по определению содержания и структуры человеческого потенциала, на основании чего представляется возможным «методологически охватить» различие между категориями человеческий потенциал и человеческий капитал.

Развитие общества обусловило трансформацию ценностей, круг которых максимально расширен и продолжает дополняться (от денег на начальном этапе развития человеческой цивилизации до информации, лицензий, торговых знаков и т. д. в современных условиях).

В трудах классиков политической экономии У. Пэтти, А. Смита, Д. Рикардо, А. Маршалла заложены первые основы анализа и научные знания о продуктивных способностях человека как разновидности капитала.

Термин «человеческий капитал» впервые встречается в труде М. Фридмена, лауреата Нобелевской премии 1976 года. Наибольший вклад в развитие теории человеческого капитала внесли лауреат Нобелевской премии 1979 года Т. Шульц [4] и лауреат Нобелевской премии 1992 года Г. Беккер [2], а также их последователи, известные американские и английские экономисты, которые ввели человеческий фактор в систему экономических понятий.

Следует отметить, что научные исследования человеческого капитала того периода характеризуются:

– отсутствием единого подхода к определению содержания человеческого капитала; при этом все исследователи человеческого капитала едины в том, что он становится капиталом (подобно материально-вещественным ресурсам) только после определенного инвестирования в него и, будучи капиталом, приобретает способность давать соответствующую отдачу во времени;

– отсутствием освещения в понятии «человеческий капитал» непосредственно человека, его индивидуальных свойств.

Благодаря исследованиям 90-х годов XX века изменилось отношение науки к роли человека в экономике: рабочую силу стали рассматривать не только с позиции ее эффективного использования, а с целью ее качественного воспроизводства и с конкурентными преимуществами. Произошло оформление концепции устойчивого развития человечества и основного ее понятия – «человеческий потенциал».

Исследование К. Гриффина, Т. Мак-Кинли, Г. уль-Хака, Р. Джолли, А. Корниа, А. Сена имели ключевое значение для формирования теории человеческого потенциала.

Понятие «человеческий потенциал» включает в себя понятие «человеческий капитал» и является значительно более широким, потому что учитывает возможности, которые при определенных обстоятельствах (мотивация, время, труд, социально-экономические условия, качество управления государством и обществом) реализуются как человеческий капитал, и возможности, остающиеся нереализованными [3, С. 76].

Теория «человеческого потенциала» исходит из особой роли человека в современном обществе, необходимости обеспечения для каждого человека условий и возможностей, требуемых для получения достойного дохода, реализации творческого потенциала, овладения необходимыми знаниями, умениями, навыками, непрерывного образования, развития способностей и профессиональной квалификации, длительной и здоровой жизни, предпринимательской и общественной активности, которая может реализоваться в обществе.

В свою очередь, понятие «человеческий капитал» больше касается экономической

деятельности, а понятие «человеческий потенциал» является более социальным и психологическим понятием.

Стоит также отметить, что человеческий потенциал рассматривается, в основном, на макро- и мезоуровнях национальной экономики (государственный, региональный и отраслевой уровни), а человеческий капитал – на уровне отдельных субъектов хозяйствования (микроуровень).

Разграничение понятий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал» необходимо для объективного рассмотрения того или иного понятия и корректного их измерения в зависимости от уровня рассмотрения и применения на этом уровне.

В научной литературе, на наш взгляд, можно выделить два подхода к рассмотрению и анализу понятий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал».

Согласно первому подходу, ученые отождествляют понятия «человеческий капитал» и «человеческий потенциал» или по тем или иным причинам не уточняют их. Кроме этого, для исследования эффективности инвестиций и подсчета нормы отдачи используют статистические данные количественного выражения именно капитализированных возможностей, тогда как некапитализированные возможности измерить невозможно, и они остаются в стороне. По нашему мнению, такой подход выпускает из поля зрения те возможности (часть человеческого потенциала), которые остаются некапитализированными.

Нами выделено четыре уровня рассмотрения указанных понятий: наноуровень (уровень отдельной личности), микроуровень (уровень предприятий), мезоуровень (уровень отраслей, регионов), макроуровень (совокупный человеческий капитал).

Согласно второму подходу, экономисты различают понятия «человеческий капитал» и «человеческий потенциал», считают их взаимосвязанными и исходящими друг из друга и затрагивают вопросы диалектики этих понятий, исследуют их специфику, общее и отличное.

По нашему мнению, среди общих черт понятий «человеческий потенциал» и «человеческий капитал» можно выделить такие:

1) человеческий потенциал и человеческий капитал являются характеристиками способностей человека, принадлежат человеку и неотделимы от него;

2) человеческий капитал является той частью человеческого потенциала, которая реализуется в рыночной экономике (капитализируется, дает доход), при наличии мотивации, времени, труда (занятости в экономике), благоприятной социально-экономической ситуации и т. д.;

3) человеческий потенциал и человеческий капитал могут наращиваться, оставаться на определенном уровне или изнашиваться, от чего зависит мера превращения человеческого потенциала в человеческий капитал.

Логично утверждать, что «человеческий потенциал», как и «человеческий капитал» является неотделимым от личности-носителя активом, потенциально способным генерировать экономические и социальные эффекты. Взаимосвязь между этими категориями заключается в том, что формирование человеческого капитала невозможно без наличия сложившегося конкурентоспособного человеческого потенциала.

Уместно подчеркнуть, что конвертация человеческого потенциала в человеческий капитал предполагает этап капитализации, то есть применения потенциала в производственном процессе.

Учитывая, что не все способности, знания и навыки личности, представляющие человеческий потенциал, претерпевают капитализацию, гипотеза о нетождественности этих категорий подтверждается.

Среди различий понятий «человеческий потенциал» и «человеческий капитал» целесообразно выделить следующее:

1) человеческий потенциал — это все имеющиеся возможности человека, а человеческий капитал — это реализованные человеком возможности с целью получения экономической выгоды;

2) целью развития человеческого потенциала является достойная и качественная жизнь, социальная справедливость, а целью развития человеческого капитала – получение материальных, моральных, социальных и статусных эффектов, эффектов социально-экономического, институционального развития и поддержания функционирования национальной экономики;

3) человеческий капитал в большей степени поддается стоимостной оценке, чем человеческий потенциал, ибо человеческий капитал является реализованной с целью получения прибыли частью человеческого потенциала, а следовательно, при оценивании человеческого капитала и отдачи от него можно применить имеющуюся статистическую информацию относительно определенных экономических показателей, тогда как все человеческие возможности, которые представляют собой человеческий потенциал, оценить практически невозможно.

На наш взгляд, человеческий потенциал на уровне предприятия приобретает характер человеческого капитала, ведь в условиях рыночной экономики для предпринимателей ценны только та часть человеческого потенциала, которая может быть монетизирована. Следовательно, говоря о человеческом потенциале предприятия мы совершенно обоснованно отождествляем его с человеческим капиталом, т. е. человеческий капитал на микроуровне является формой проявления человеческого потенциала.

Обобщая научные подходы, следует отметить, что, во-первых, человеческий потенциал предприятия состоит из качественных характеристик человека, среди которых основными являются способности и трудовые навыки, знания, мотивация, образование и культура, здоровье. Во-вторых, содержание и качественное наполнение человеческого потенциала предприятия характеризуют его виды: капитал здоровья; образовательный; интеллектуальный; трудовой; организационно-предпринимательский; культурно-нравственный; социальный; мотивационный.

Следовательно, определение человеческого потенциала на уровне предприятия можно сформулировать следующим образом: человеческий потенциал предприятия — это совокупность качественных характеристик сотрудников: способностей, трудовых навыков, знаний, мотиваций, образовательного и культурного развития, здоровья, которые формируются в процессе их жизнедеятельности путем инвестирования и используются предприятием в хозяйственной деятельности.

Человеческий потенциал предприятия является основным фактором роста доходов работников, повышения капитализации предприятия за счет удовлетворенности, лояльности, вовлеченности, накопления социального и личного опыта, повышения статуса, признания и уважения работников.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что, в зависимости от поставленной цели, оба подхода к рассмотрению и анализу понятий «человеческий потенциал» и «человеческий капитал» могут использоваться как категории механизма управления национальным хозяйством на различных уровнях общественного разделения труда.

Таким образом, на основе проведенного сравнительного гносеологического анализа понятий «человеческий потенциал» и «человеческий капитал», исследования их содержательных значений, специфики, некоторых общих черт и различий надо отметить, что на современном этапе «человеческий капитал» является более распространенным понятием экономики труда, поскольку он связан с получением доходов и является важной формой проявления человеческого потенциала в системе рыночных отношений. Следовательно, в дальнейшем мы будем использовать понятие «человеческий потенциал предприятия» как тождественно равное понятию «человеческий капитал», обоснование чего было изложено выше.

Литература

1. Асмолов А. Г. О ценностном смысле социокультурной модернизации образования: от реформ – к реформациям / А. Г. Асмолов, М. С. Гусельцева // Вестник РГГУ. Серия: Психология. Педагогика. Образование. – 2019. – № 1. – С. 18–43.
2. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход / Г. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 336 с. – (Избранные труды по экономической теории).
3. Буланов В. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала / Буланов

В., Катайцева Е. // Общество и экономика. – 2011. – № 1. – С. 13–22.

4. Strategic Human Resource Management / N.M. Tichy, Ch.J. Fombrun, M.A. Devanna, «Sloan Management Review» 1982, Winter, nr 2, p. 50.

УДК 004.83

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Святохо Н. В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента; Куц Д. В., студент
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье исследуются потенциальное влияние искусственного интеллекта на экономику и человека, изменения рыночных условий, производительности и занятости.

Ключевые слова: языковая модель, искусственный интеллект, машинное обучение, когнитивные технологии, автоматизированные системы принятия решений.

Искусственный интеллект является одним из самых обсуждаемых и перспективных направлений современной технологической индустрии. Его влияние на экономику и человека уже сегодня далеко не ограничивается только научным применением, а распространяется на все сферы жизни. В настоящее время искусственный интеллект имеет огромный потенциал для преобразования экономических процессов и улучшения качества жизни людей. Исследования в этой области активно проводятся в различных научных дисциплинах, включая информатику, технологии, экономику, социологию и многие другие.

В экономике искусственный интеллект может использоваться для повышения эффективности производства и управления, а также для усовершенствования бизнес-моделей и создания новых продуктов и услуг. Однако, вместе с преимуществами, искусственный интеллект также может угрожать рабочим местам, вызывать социальные и этические проблемы, такие как проблемы конфиденциальности и безопасности данных.

Необходимость изучения влияния искусственного интеллекта на экономику и человека связана с тем, что данная технология развивается очень быстро, и в ближайшие годы значительно изменит экономические и социальные процессы во всем мире. Поэтому, изучение проблемы поможет выработать политику и стратегию, которая позволит минимизировать негативные последствия и получить максимальную выгоду от использования искусственного интеллекта.

Цель данного исследования — проанализировать потенциальное влияние искусственного интеллекта на экономику и человека, оценить риски и выгоды от его применения, предложить рекомендации для правительственной политики и стратегий предпринимателей на основе этих оценок.

Искусственный интеллект (ИИ) — одна из самых обсуждаемых тем в современном мире. Не так давно научное сообщество обсуждало возможность создания ИИ, а теперь мы уже имеем множество примеров его использования в нашей повседневной жизни. Есть мнение, что ИИ в будущем полностью заменит человеческую рабочую силу и возглавит производственные процессы.

Однако, это мнение не соответствует реальности. Несмотря на все достижения ИИ, человеческий труд все еще востребован и неповторим. ИИ умеет выполнять конкретные задачи, которые были ему заложены, но он не может осуществлять творческий процесс и приходить к инновационным решениям без условий, заданных человеком, а машинное обучение основано на изучении и имитации человеческой деятельности, будь то языковая модель, имитирующая речь человека, или модель, имитирующая его творчество. Поэтому создание ИИ, намного превосходящего способности человека, всё ещё перспектива отдалённая. Создать что-то, превосходящее человека, используя человека в качестве фундамента — задача если не невозможная, то трудно достижимая и невероятно ресурсозатратная.

Кроме того, развитие ИИ не означает, что он будет заменять всех работников. Некоторые задачи могут быть выполнены автоматически, но для эффективной работы системы нужны и люди. Они умеют чувствовать и понимать других людей, имеют индивидуальный подход к выполнению задач и способны находить нестандартные решения.

Также следует учитывать, что развитие ИИ не является бесконечным процессом. Оно выйдет на плато, когда ИИ достигнет максимального своего потенциала, и не сможет дальше развиваться в столь быстром темпе. Большинство задач, для решения которых используется ИИ, ограничено и не является бесконечным – получить минимальный риск при торговле на бирже, определить тон одного предложения, выделить голосовые команды в шумных условиях и т. д.

Однако, не стоит забывать о потенциальных угрозах, которые может принести ИИ. Работники, занятые в сфере, где он применяется, могут оказаться без работы. Кроме того, с появлением машин, управляемых ИИ, может возникнуть угроза для безопасности человека. Необходимо разработать меры, чтобы предотвратить подобные угрозы даже в самом отдаленном будущем.

В то же время работники, способные использовать ИИ, будут повсеместно цениться, учитывая ширину возможностей автоматизированных систем принятия решений и анализа данных. Кроме того, благодаря использованию ИИ, компании смогут снижать свои издержки и повышать эффективность работы, что даст им преимущество перед конкурентами. Более того, снижение издержек от грамотного использования ИИ может оказаться для таких предприятий столь высоким, что не использующие машинный интеллект предприятия попросту не смогут составить им конкуренцию.

Роботизация и автоматизация имеют как прямую, так и обратную связь с безработицей. На первый взгляд, автоматизация и роботизация могут привести к сокращению рабочих мест, особенно тех, которые могут быть выполнены более эффективно и точно с использованием технологий ИИ. Это может привести к увеличению безработицы среди работников, чьи профессии в большей степени подвержены автоматизации. Однако, автоматизация может также создавать работу в новых областях, связанных с проектированием, программированием, техническим обслуживанием, и увеличивать производительность в экономике в целом, что может привести к нарастанию деловой активности и росту занятости.

Профессии, наиболее уязвимые к автоматизации, включают такую работу как уборка, упаковка и сборка изделий, а также деятельность в сфере продаж, финансов, здравоохранения и транспорта. Эти профессии часто связаны с выполнением рутинной, повторяющейся работы, которую легче и более точно выполнять с помощью технологий ИИ, автоматизации, в то же время цена повсеместной и одновременной автоматизации этих профессий будет слишком высока, чтобы вызвать резкий рост безработицы в этих областях. Тем временем, профессии, требующие высококвалифицированного труда, например, программисты, инженеры и ученые, скорее всего получат новые возможности с ростом технологий ИИ, так как они смогут использовать их с целью улучшения результативности своей работы.

Таким образом, ИИ не заменит рабочую силу в обозримом будущем. Человек всегда останется более универсальной рабочей силой и более доступным экономически. Развитие ИИ выйдет на плато в связи с ограничениями социально-экономической системы и неспособностью ИИ создавать что-то новое без заданных условий, однако рост темпов научно-технического прогресса в результате использования искусственного интеллекта может привести к тому, что это плато будет незначительным по времени – в итоге главным и финальным ограничителем развития ИИ будут возможности самого человека. Но ИИ все равно будет играть важную роль в повседневной жизни, т. к. может выполнять многие рутинные задачи.

Кроме того, государство должно иметь законодательные нормы и механизмы для регулирования использования ИИ в бизнесе. Например, обязательным условием является получение согласия потребителей на использование их личных данных, а также обязательное уведомление о том, как эти данные будут использоваться. Кроме того, государство должно устанавливать стандарты для безопасности ИИ, чтобы гарантировать защиту конфиденциальной

информации и предотвращать нарушения прав людей.

Важно, чтобы государственные организации и предприниматели действовали совместно для разработки эффективной политики регулирования ИИ. Государство должно взять на себя ответственность за охрану прав человека и гарантировать, что ИИ будет использоваться с учетом этих прав. Предприниматели, в свою очередь, должны быть готовы сотрудничать с государством, обеспечивая стандарты безопасности и этики использования ИИ. Исследовав существующую нормативно-правовую базу, мы пришли к выводу, что в скором времени государство должно будет ввести ряд законов, регулирующих использование ИИ, и эти законы в той или иной форме должны будут существовать не только на национальном, но и на мировом уровне. Эти законы, скорее всего, будут определять взаимоотношения государство-предприятие, использующее ИИ, и взаимоотношения государство-частное лицо, использующее ИИ, а также государство-компания, создавшая ИИ. Возможная общая формулировка некоторых из этих законов была составлена авторами и предоставлена ниже:

1. Закон о регулировании использования ИИ в бизнесе и экономике: данный закон должен определить категории компаний и использования ИИ, которые могут быть запрещены или ограничены. Закон также должен содержать описание соответствующих протоколов для проверки и контроля использования ИИ.

2. Закон об ответственности за использование ИИ: данный закон должен определить права и обязанности компаний, которые используют ИИ. Закон должен также разработать процедуры расследования жалоб и возмещения ущерба в случае нарушений, произошедших в связи с использованием ИИ.

3. Закон о защите конфиденциальности данных: данный закон должен регулировать использование ИИ, которое связано со сбором, хранением и использованием персональных данных. Закон должен гарантировать, что сбор, хранение и использование персональных данных происходит с согласия субъекта и на основании соответствующих протоколов.

4. Закон о прозрачности использования ИИ: данный закон должен регулировать использование ИИ в бизнесе и экономике с целью достижения прозрачности данного процесса и обеспечения гражданского контроля. Закон должен обеспечивать свободный доступ заинтересованных лиц к информации о том, как ИИ используется, и обязательными отчетами о его эффективности и результативности.

5. Закон о защите от дискриминации при использовании ИИ: данный закон должен гарантировать, что ИИ не использовался для дискриминации групп населения по таким признакам, как возраст, пол, раса, национальность и т. д. Закон должен предусматривать соответствующие меры контроля за использованием ИИ.

6. Закон о защите от аварийного или опасного использования ИИ: данный закон должен гарантировать, что использование ИИ не представляет угрозу жизни и здоровью человека, окружающей среде, религиозным и культурным ценностям. Закон также должен содержать соответствующие меры контроля за использованием ИИ в экологически чувствительных областях или областях, имеющих высокий риск аварий.

Давать предпринимателям настоятельные советы по повсеместному использованию и внедрению ИИ до выхода законов, его регулирующих, было бы безответственно с нашей стороны, однако, можно предложить следующее:

– начать обучение работников основам использования искусственного интеллекта, чтобы улучшить их профессиональные навыки и возможности работы с новыми технологиями;

– поработать над созданием правил использования ИИ в бизнесе и развитием этических стандартов, чтобы не допустить непреднамеренного или намеренного нанесения вреда человеку в процессе использования ИИ;

– разработать программы помощи для малых и средних предприятий, чтобы снизить затраты на внедрение и использование ИИ за счет субсидий или других форм государственной поддержки;

– содействовать ускорению разработки законов и нормативных актов, регулирующих использование ИИ в бизнесе, вести постоянный диалог с государством, чтобы обеспечить безопасность и защиту прав потребителей, работников и всего общества в целом;

– создать площадки для обмена опытом и знаниями об использовании ИИ в бизнесе, чтобы предприниматели могли общаться и учиться друг у друга, взаимодействовать с разработчиками программ и улучшать свои бизнес-процессы.

ИИ может стать мощным инструментом для развития бизнеса, но только в том случае, если он будет использоваться эффективно и с учетом прав потребителей и законодательно установленных стандартов. Успех внедрения ИИ будет в значительной степени зависеть от того, насколько открытыми и сотрудничающими будут государственные органы и предприниматели, которые будут использовать его для достижения своих целей.

Возможности и преимущества использования ИИ в различных сферах экономики очевидны и уже заметны на практике. Однако это влияние может быть неоднозначным: с одной стороны, ИИ может снизить затраты на производство и управление, усилить конкурентоспособность и повысить доходы компаний и в целом экономики, с другой стороны, он может стать причиной роста безработицы из-за автоматизации и рисков потери рабочих мест, повышения уровня бедности и неравенства.

Одним из решений этого конфликта может быть направление части прибыли компаний на социальные программы — улучшение образования, переквалификации и реабилитации тех, кто потерял работу из-за автоматизации.

Государство должно ставить задачу не только поддерживать и развивать ИИ, но и создавать соответствующие законы и принимать меры, чтобы защитить права и интересы работников, смягчить социальные последствия автоматизации и обеспечить жизнеспособность экономики в переходный период. Кроме того, для успешной реализации планов в данной сфере национальной экономике нужно длительное и тесное сотрудничество бизнеса и государственных органов.

Литература

1. Архипова М. Ю. Региональные аспекты развития информационно-коммуникационных и цифровых технологий в России / Архипова М. Ю., Сиротин В. П. // Экономика региона. – 2019. – Т. 15, вып. 3. – С. 670–683. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-aspekty-razvitiya-informatsionno-kommunikatsionnyh-i-tsifrovyyh-tehnologii-v-rossii> (дата обращения: 15.04.2023)

2. Гимпельсон В. «Поляризация» или «улучшение»? Эволюция структуры рабочих мест в России в 2000-е годы / Гимпельсон В., Капелюшников Р. // Вопросы экономики. – 2015. – № 7. – С. 87–119. – URL: <https://www.vopreco.ru/jour/article/view/4272> (дата обращения: 15.04.2023)

3. Земцов С. П. Роботы и потенциальная технологическая безработица в регионах России: опыт изучения и предварительные оценки // Вопросы экономики. – 2017. – № 7. – С. 4–9. – URL: <https://www.iep.ru/ru/publikacii/publication/8326.html> (дата обращения: 15.04.2023).

УДК 311

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сейталиева М.Р., студент

Научный руководитель Ваниева Э.А., к.э.н., доцент

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. Современный мир постоянно развивается, следовательно, необходимо привносить изменения со все сферы деятельности, особенно в статистическую систему во избежание различного рода ошибок. В данной статье рассмотрена статистическая система, а именно статистическое наблюдение. Указаны ошибки, а также предложены пути совершенствования статистического наблюдения.

Ключевые слова: статистическая система, статистическое наблюдение, процесс статистического наблюдения, ошибки наблюдения, современные тенденции, статистическая информация.

Статистика - это вид деятельности, направленный на получение, обработку и анализ информации, характеризующей количественные закономерности жизни общества во всем их многообразии (техникоэкономические, социально-политические, культура) в неразрывной связи с ее качественным содержанием. Таким образом, под статистикой понимается сбор цифровых данных, их обобщение и обработка.

Законченное статистическое исследование состоит из трех последовательных стадий работы:

- статистическое наблюдение;
- сводки статистических материалов;
- анализ статистических данных [2].

Статистическое наблюдение - это научно-организованный, планомерный и систематический сбор массовых данных о различных экономических и социальных процессах, явлениях и фактах.

Главная задача статистического наблюдения - это сбор достоверной и точной статистической информации. Кроме того, информация должна быть собрана своевременно и отвечать требованиям единообразия и сравнимости [3].

Всякий объект статистического наблюдения состоит из отдельных элементов - единиц наблюдения. В статистике единицей наблюдения называют составной элемент объекта статистического наблюдения, который является носителем признаков, подлежащих регистрации. [2]

Процесс проведения статистического наблюдения включает следующие этапы:

1. подготовка наблюдения. На данном этапе необходимо решить методологические вопросы и организационные вопросы;
2. проведение сбора массовых данных. Этап включает работы, связанные с заполнением статистических формуляров;
3. подготовка данных к автоматической обработке. На данном этапе собранные данные подвергаются арифметическому и логическому контролю;
4. разработка предложений и рекомендаций по совершенствованию статистического наблюдения. На данном этапе анализируются причины, которые привели к неверному заполнению статистических бланков [6].

Точностью статистического наблюдения называется степень соответствия значения какого-либо признака, найденного путем статистического наблюдения, действительному его значению. Расхождения между установленным и действительным значениями называются ошибками наблюдения. Различают два основных типа ошибок наблюдения:

- 1) ошибки регистрации;
- 2) ошибки репрезентативности (представительности).

Каждый из этих типов ошибок подразделяется, в свою очередь, на:

- а) случайные;
- б) систематические.

1. Ошибки регистрации образуются вследствие неправильного установления фактов в процессе наблюдения, ошибочной записи, или и того, и другого вместе. При этом:

- случайными называются ошибки, которые возникают вследствие различных случайных причин (оговорился, записал в обратном порядке и т. п.). При достаточно большом числе наблюдений они, благодаря действию закона больших чисел, взаимоуничтожаются (так как действуют в различных направлениях);

- систематические возникают под действием определенных причин. В каждом случае они действуют в одном и том же направлении и приводят к серьезным искажениям общих результатов наблюдения (например, округление).

Ошибки регистрации могут иметь место при сплошном и не сплошном наблюдении. В большинстве случаев точно величину ошибок регистрации определить не представляется возможным, можно получить только приближенную оценку.

2. Ошибки репрезентативности - отклонение величины изучаемого признака в отобранной и обследованной части совокупности от его величины во всей совокупности. Они свойственны только несплошному наблюдению. Ошибки репрезентативности могут быть случайными и систематическими. Случайные ошибки возникают в силу несплошного характера наблюдения, так как совокупность отобранных единиц на основе принципа беспристрастного случайного отбора единиц наблюдения неполно воспроизводит совокупность в целом. Величина случайной ошибки может быть оценена с помощью предельной ошибки выборки и средней ошибки выборочного наблюдения.

Систематические ошибки возникают вследствие нарушения принципов беспристрастного отбора тех единиц изучаемой совокупности, которые должны быть подвергнуты наблюдению. Размеры систематической ошибки репрезентативности обычно не поддаются количественной оценке (отбирают лучших, худших и т.п.) [4].

Для устранения разного рода ошибок, статистическая система должна развиваться и внедрять современные тенденции. Происходящие на современном этапе изменения в обществе, растущие новые экономические и социальные

преобразования, создание автоматизированной статистической информационной системы ставят перед статистикой новые цели и задачи. В первую очередь они должны коснуться и учитываться системой статистического наблюдения. Ведь от качества и полноты проведения статистического наблюдения в конечном счете зависят результаты полного статистического исследования.

Центральным вектором развития отечественной статистики до 2024 года станет цифровизация всего процесса статистического производства. Ключевым инструментом этой модернизации станет создание цифровой аналитической платформы предоставления статистических данных (ЦАП), которая будет разработана на базе Росстата в рамках реализации мероприятий национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». ЦАП станет одним из базовых компонентов Национальной системы управления данными [1].

Статистика имеет определенные задачи и цели для развития на современном этапе:

1. Дальнейшее расширение обследования удовлетворенности пользователей с максимальным вовлечением референтных групп.

2. Нарращивание возможностей региональной и муниципальной статистики на основе результатов опроса региональных органов исполнительной власти.

3. Гармонизация национальных классификаций, применяемых в системе государственной статистики, с международными и региональными стандартами.

4. Использование и совершенствование системы ценов, максимально ориентированной на методологию, применяемую для международного статистического сопоставления.

5. Разработка и совершенствование методологии и инструментария статистического наблюдения за использованием ИКТ в организациях, органах государственного управления, учреждениях образования, науки, домохозяйствах и других сферах деятельности [5].

6. Включение статистических показателей, характеризующих достижение национальных целей развития Российской Федерации в рамках Единого плана по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года.

7. Оптимизация ресурсов хранения и обработки данных; реинжиниринг сбора, обработки и хранения данных.

8. Совершенствование методологии расчета индекса потребительских цен, уровня доходов населения, занятости и заработной платы, индекса активного долголетия и других показателей с учетом требований оперативности, новаций законодательства и использования альтернативных источников данных.

Острую потребность в качественной и детализированной статистической информации испытывают коммерческие, научные, образовательные организации, средства массовой информации, физические лица. С учетом необходимости решения данной задачи Росстату предстоит перестроить свои подходы к распространению и обработке данных.

Удовлетворение новых потребностей государства и общества в статистической информации в сочетании с коммуникационной политикой Росстата позволит улучшить имидж как самого ведомства, так и официальной статистики в целом. Этому будут способствовать активная позиция Росстата в информационном пространстве, использование аналитического потенциала данных, открытость и понятность статистической методологии. Авторитет российской статистики в мировом статистическом сообществе должен способствовать решению этих задач [1].

Литература

1. Волков, В. Ф. Таможенная статистика внешней торговли : учебное пособие / В. Ф. Волков, Д. Г. Зеркин, Е. Н. Рудакова. — Санкт-Петербург : Интермедия, 2023. — ISBN 978-5-4383-0260-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://eJanbook.com/book/293672>
2. Годин, А. М. Статистика : учебник / А. М. Годин. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — ISBN 978-5-394-04491-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/277529>
3. Лукьяненко, И. С. Статистика : учебное пособие для вузов / И. С. Лукьяненко, Т. К. Ивашковская. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — ISBN 978-5-8114-9488-0. — Текст : электронный // Лань : электроннобиблиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/195509>
4. Понкратова, Т. А. Статистика : учебное пособие / Т. А. Понкратова, Т. А. Тюленева. — Кемерово : КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева, 2022. — ISBN 9785-00137-343-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://eJanbook.com/book/295745>
5. Статистические методы обработки данных на основе информационных технологий : учебное пособие / составитель Е. В. Абилова. — Челябинск : ЮУТУ, 2020. — 106 с. — Текст : электронный // Лань : электроннобиблиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/177111>
6. Шумилина, Т. В. Статистика : учебное пособие / Т. В. Шумилина, Ю. Ю. Газизьянова. — Самара : СамГАУ, 2020. — ISBN 978-5-88575-595-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/143450>.

УДК 338.12.017

РИСКИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА (B2B)

*Селиванов В.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента и туристского бизнеса
Пономаренко Е.А., ассистент кафедры менеджмента и туристского бизнеса
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского» в г. Ялта*

Аннотация. В настоящее время маркетологи достаточно скептически относятся к цифровому маркетингу (B2B). Однако, чтобы добиться успеха и дифференцировать свои бренды, опытные маркетологи должны быть готовы к экспериментам. Необходимо также осознать необходимость разрушить внутренние разрозненные структуры, которые ограничивают их возможности по проведению действительно интегрированных многоканальных кампаний.

Ключевые слова: B2B-бренды, компании, маркетинг, сервис, эксперимент.

Слишком много компаний подходят к маркетингу B2B очень консервативно и разрозненно. Они часто становятся жертвами принципа «мы знаем, что работает» и желания различных внутренних команд добиваться «гарантированных» результатов. Но, не раздвигая границы, они непреднамеренно упускают возможности оказать большее влияние продвижению продукции на рынок, оставляя за скобками другие части вездесущей маркетинговой воронки [1].

В опросе, проведенном среди маркетологов B2B США в период с января по февраль 2022 года, маркетологи, ориентированные на продукты B2B, отметили, что их расходы на цифровой маркетинг, по прогнозам, увеличатся на 13,59%. Но, несмотря на большой бюджет, многие бренды B2B по-прежнему терпят неудачу. Это связано с тем, что, согласно другому опросу

специалистов по маркировке B2B, проведенному в период с июня 2021 года по май 2022 года, только восемь процентов респондентов заявили, что считают свою стратегию обмена сообщениями «очень эффективной».

В исследовании использовались методы научного анализа, логического подхода и обобщения.

Основной материал исследования. В этой связи необходимо подробно рассмотреть вопрос о растущих цифровых возможностях для брендов, ориентированных на B2B, о том, как выглядит будущее цифрового маркетинга B2B и почему. Использование многоканального подхода, сочетающего цифровой маркетинг с традиционными коммуникациями, — это инновационный путь.

Как сегодня воспринимается цифровой маркетинг B2B и почему он воспринимается таким, какой он есть? [2]. Следует учитывать, что B2B-бренды должны стимулировать производителя использовать свою способность быть решительным в системе рыночных отношений. Они могут быть не так широко представлены в средствах массовой информации, как потребительские бренды, но это не значит, что они не могут быть такими же инновационными и передовыми. Есть реальная сила в том, чтобы посмотреть на успешные потребительские кампании и выяснить, как применить аналогичные концепции вовлечения к более узкой, B2B-аудитории. Инновационная часть интересна, потому что многие бренды B2C находятся под влиянием культурного духа времени. Бренды B2B могут быть более «внутренними». Таким образом, не всегда можно заметить здесь большого культурного влияния, хотя многие B2B-компании на самом деле находятся под влиянием того, как культура влияет на их аналоги потребительских брендов.

Иногда в B2B сложно ориентироваться [3]. Это во многом связано с сохранением старых способов ведения бизнеса по сравнению с тем, что мы видим в современном цифровом мире. Маркетинг B2B часто отстает от более последовательного толчка в B2C для передовых кампаний и регулярного выпуска контента в социальных сетях и цифрового контента.

Коммуникации и маркетинг взаимосвязаны [5]. Таким образом, сообщения, которыми бренд делится со своей аудиторией, должны быть в той или иной степени связаны на каждом этапе взаимодействия покупателя с брендом. Это особенно верно в отношении B2B, где каждая продажа может стоить миллионы долларов. Таким образом, современным маркетологам необходимо научиться думать по-другому и понимать, что обмен сообщениями должен постоянно настраиваться для большего воздействия, глядя на такие показатели, как данные поиска и данные о прослушивании в социальных сетях по заданной теме. Любое сообщение может принимать разные формы, и некоторые его части должны быть более заметными, в зависимости от того, где кто-то их увидит. Вот почему омниканальный подход так важен. Он увеличивает возможность подключения, актуальность и влияние информационных сообщений.

Проведенные исследования показывают, многие маркетологи не уверены в контенте, который они размещают в виртуальном пространстве [4]. Но чтобы быть эффективным, необходима уверенность, чтобы иметь возможность выходить в цифровое пространство, знать аудиторию и быть частью коллектива. Для этого нужно ответить на несколько основных вопросов: «Знаете ли вы, как целевая аудитория видит себя? Знаете, что ими движет? У вас есть надежный контент-план для социальных сетей? Вы организовали обмен сообщениями на своем веб-сайте в зависимости от того, куда попадет целевая аудитория?». Недостаточно просто общаться здесь и заниматься маркетингом там. Современные маркетологи действительно должны подходить к коммуникациям и маркетингу как к двум частям единого целого. А это означает, что все каналы должны использоваться совместно друг с другом.

Известно, что часто эксперименты с новыми технологиями вызывают сомнения. Современные маркетологи, особенно в туристском бизнесе, могут бояться, потому что, если новшество сработает или дела пойдут не так, как они думают, они могут столкнуться с сильным сопротивлением руководства, и придется отказаться от передовых технологий в пользу более удобных методов. Чтобы получить одобрение на проведение эксперимента, необходимо продемонстрировать силу таких вещей, как аналитика аудитории, построение персоны,

картирование пути клиента, убедиться, что есть понимание, кому предназначена продажа с точки зрения B2B, и как эти инструменты будут работать. добиваться лучших результатов в долгосрочной перспективе.

Выводы. Конечно, во избежание рисков, необходимо уметь ответить на вопрос: «Во что конкретно должны инвестировать маркетологи туристского рынка B2B, особенно в цифровое пространство?». Главным приоритетом должно быть компьютерное обучение, оно может повысить уровень аналитики и стратегий измерения. Затем необходимо сосредоточиться на создании действительно интегрированных многоканальных планов, основанных на личностях, а также на понимании пути клиента, и которые действительно объединяют как цифровой маркетинг, так и традиционные коммуникации. И, главное, - необходимо изменить мышление. Чтобы добиться успеха, необходимо быть готовым идти вперед, учитывая риски, экспериментировать и использовать возможности многоканального маркетинга.

Литература

1. Абабков Ю. Н. Реклама в отраслях и сферах деятельности / Ю.Н. Абабков, М.Ю. Абабкова, И.Г. Филиппова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 176 с.
2. Брекенридж Д. PR 2.0: новые медиа, новые аудитории, новые инструменты («PR библиотека») / Д. Брекенридж. - Москва: Эксмо, 2020. - 272 с.
3. Гавра Д.П. Основы теории коммуникации / Д.П. Гавра. – М.: Юрайт, 2020. – 231 с.
4. Кузьмина О.Г. Интегрированные маркетинговые коммуникации. Теория и практика рекламы / О.Г. Кузьмина, О.Ю. Посухова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 187 с.
5. Миколайчук А.А. Интернет-маркетинг как эффективный инструмент продвижения туристских дестинаций Крыма /А.А. Миколайчук, Е.К. Ланковская // Таврический научный обозреватель, 2016. – №1-1 (6). – С. 39-43.

УДК 339.138

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ КОМПАНИИ

Семенов И.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры маркетинга

Институт маркетинга ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г.Москва

Аннотация. В данной работе предлагается методика оценки суммарного объема создаваемой ценности в потребительской экосистеме. Результаты оценки используются для определения уровня развития данной экосистемы, выявления «акторов влияния» и определения будущих стратегических действий компании.

Ключевые слова: акторы влияния, маркетинговая стратегия развития компании. потребительская экосистема; рынок, стратегическое действие, потребительская ценность,

Сегодня общепризнан факт, что потребительская ценность создается в результате взаимодействия участников рыночного процесса. Многие годы этот процесс рассматривался в рамках «цепного» подхода М. Портера [1]. С 1990-х гг. формируется новый, сетевой, подход, в котором возможности генерирования и распределения ценностных потоков уже не ограничиваются технологическими рамками индустриальных цепей. Эти возможностей определяются границами информационно-знаниевого пространства и маркетинговая стратегия становится инструментом развития компании за счет реконструкции и реконfigurирования существующих потоков и/или создания будущих «созвездий» потребительской ценности рынка как экосистемы [2].

Термин «бизнес экосистема» введен в 1996 г. Дж. Муром [3] в качестве сетевой альтернативы многозвенной экономической модели, господствующей в XX веке. В 2003 г. Б. Маннинг и С. Торне предложили рассматривать рынок в виде сетевой структуры и назвали ее потребительской экосистемой, которая образует «сложный процесс группирования компаний и заказчиков, поставщиков и партнеров, которые извлекают взаимную выгоду друг из друга» [4, р. 15]. В названии раскрывается намерение акторов совместно создавать прямой и косвенный

спрос на продукты и услуги. В основе функционирования потребительской экосистемы лежит целостное восприятие процесса рыночной деятельности через потоки информации и экономическую активность акторов.

Главная особенность потребительской экосистемы в том, что рыночные действия ее акторов (решения об инвестировании, совместная разработка новых продуктов и услуг, коммуникационная активность, логистика и транзакции) предпринимаются по инициативе, в интересах и под контролем конечного заказчика, т.е. потребителя. Акторы связаны между собой потоками информации и совместно образуют сложную сеть сотрудничества и конкуренции. Под воздействием факторов внешней среды происходит эволюция потребительской экосистемы, которая может полностью измениться в результате радикальных инноваций. Это означает, что на различных этапах жизненного цикла развития компании как потребительской экосистемы, ее собственникам и руководству требуется целенаправленное стратегическое воздействие на «акторов влияния».

По своему характеру данная экосистема представляет собой способ организации сетевого взаимодействия двенадцати акторов рынка [5], которые генерируют и распределяют потоки потребительской ценности (рис. 1).

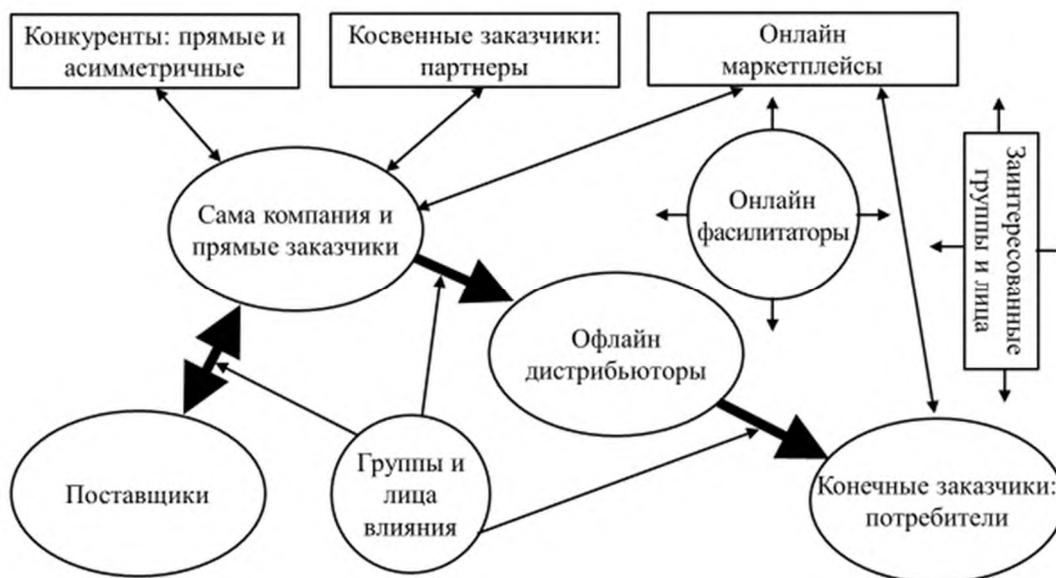


Рисунок 1 - Рынок как потребительская экосистема
Источник: Lambin et al. (2007). P. 36.

В данной работе предлагается методика оценки суммарного объема потребительской ценности потребительской экосистемы. Результаты оценки используются для выявления «акторов влияния» и определения стратегических действий компании по отношению к данным акторам (рис. 2).

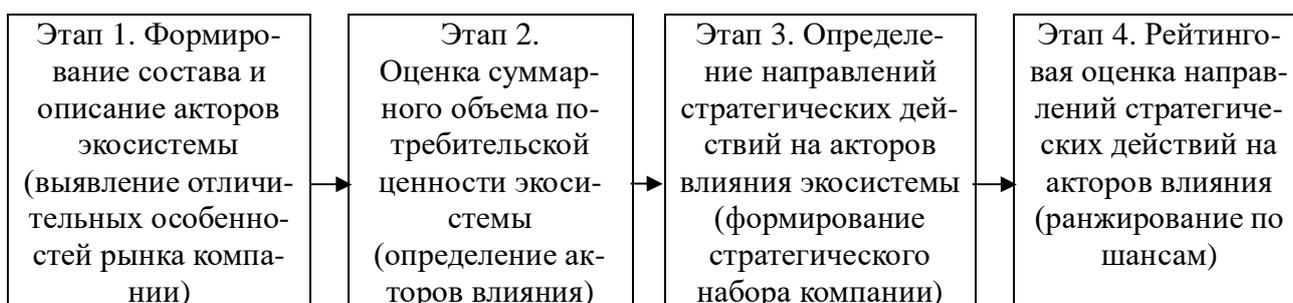


Рисунок 2 - Методика оценки потребительской экосистемы

Как видно из рис. 2, методика состоит из четырех этапов и позволяет сформировать состав акторов экосистемы компании с учетом специфики рынка, рассчитать суммарный объем потребительской ценности и выявить «акторов влияния», определить стратегический набор воздействия на самых влиятельных акторов и выбрать стратегические действия по их шансам на реализацию.

В таблице 1 представлено описание акторов потребительской экосистемы.

Таблица 1 - Состав и описание акторов потребительской экосистемы рынка компании

Актор	Описание актора экосистемы рынка компании
1. Сама компания (SWOT): СК	Компания, которая рассматривает свой рынок как потребительскую экосистему. Как правило, это должен быть сильный бренд.
2. Прямые заказчики: ПрЗ	На рынках B2C конечные покупатели (потребители) и торговые посредники. На рынках B2B покупатели на звеньях отраслевой цепи.
3. Конечные заказчики: ПТР	Покупатели, которые занимают конечное звено в отраслевой цепи. Это потребители, или физические лица на рынках B2C.
4. Косвенные заказчики: КсЗ	Дополнительные группы покупателей косвенного спроса в результате взаимоотношений с компаниями-партнерами из смежных отраслей.
5. Прямые конкуренты: ПКо	Компании, которые предоставляют рынку однотипные продукты и услуги. Они взаимодействуют с компанией в пределах одной отрасли.
6. Асимметричные конкуренты: АКо	Компании с продуктами-заменителями из параллельных, не связанных прямым спросом, отраслей.
7. Поставщики: ПСТ	Компании с продукцией и услугами, которые необходимы компании для ее производственных процессов.
8. Офлайн посредники: ОфП	Торговые посредники, которые закупают продукцию и услуги компании для их продажи по традиционным офлайн каналам.
9. Онлайн посредники: ОнП	Торговые посредники, которые закупают продукцию и услуги компании для их продажи через интернет.
10. Группы и лица влияния: ГЛВ	Индивиды и организации, которые не являются покупателями, но влияют на принятие решений о покупке акторами экосистемы.
11. Онлайн факсилитаторы: ОнФ	Интернет-провайдеры и онлайн службы финансовых, юридических, логистических услуг и безопасности инфраструктуры рынка.
12. Другие группы влияния: ДГВ	Это заинтересованные группы и лица (stakeholders), которые влияют на задачи компании или, наоборот, зависят от принятых ею решений.

Стратегическое значение приобретает процедура оценки степени развития экосистемы по величине созданной ею потребительской ценности. Суммарный объем потребительской ценности можно определить по разности между значениями произведенной и поглощенной частей ее потоков в экосистеме. Акторы, генерирующие потоки ценности, играют роль «созидателей», а потребляющие ценность – «разрушителей». Среди них выделяются главные действующие субъекты, или «акторы влияния», от которых в решающей степени зависит величина потребительской ценности, необходимая для устойчивого развития и процветания компании, создающей свою экосистему.

В качестве примера в таблице 2 представлены результаты экспертной оценки влияния (в баллах: 5-очень сильное, 4-сильное, 3-среднее, 2-слабое, 1-очень слабое и 0-отсутствует) акторов на суммарный объем потребительской ценности экосистемы компании-производителя железобетонных изделий (ЖБИ). Критериями выделения «акторов влияния» выбраны значения оценок 4 и 5 баллов для «созидателя» (знак «+») и «разрушителя» (знак «-») соответственно. Степень развития экосистемы оценивается по пятиуровневой системе:

- 1) «высоко развитая»: 49-60 баллов;
- 2) «выше среднего»: 37-48 баллов;

- 3) «среднего уровня»: 25-36 баллов;
- 4) «ниже среднего»: 13-24 баллов;
- 5) «слабо развитая»: менее 12 баллов.

Таблица 2 – Результаты оценки суммарного объема потребительской ценности экосистемы

Актеры	Характер влияния акторов на потребительскую ценность экосистемы компании «ЖБИ»	Знак +/-	Оценка (0-5)
СК: Компания «ЖБИ»	Опытное руководство многие годы обеспечивает лидерство в своём регионе	+	4
ПрЗ: монтажно-строительные фирмы (МСФ)	Участвуют в совместной разработке новых решений в сфере строительства	+	4
ПТР: частные домовладельцы	Используются только в рамках индивидуального домашнего строительства	+	1
КсЗ: разработчики ЖБИиК	Иногда участвуют в совместных проектах по пакетному решению проблем заказчиков	+	2
ПКо: российские заводы ЖБИ	Проявляют агрессивную тактику рекламы и продаж с целью экспансии на локальный рынок	-	4
АКо: зарубежные заводы на рынке ЖБИ	Предоставляют рынку высокотехнологичные и новые экологичные материалы для ЖБИиК	+	2
ПСТ: Поставщики сырья для ЖБИиК	Повышают закупочные цены и допускают задержки в поставках при росте нестабильности	-	1
ОфП: отсутствуют	Работа без посредников, напрямую, по заказам	нет	0
ОнП: отсутствуют	Не получили своё развитие	нет	0
ГЛВ: архитектурно-дизайнерские фирмы	Предлагают новые архитектурно-дизайнерские решения по проектам нестандартных конструкций	+	2
ОнФ: Интернет-провайдеры	Обеспечивают техническое сопровождение и поддержку работы в Интернет	+	1
ДГВ: юридические и экспертные фирмы	Осуществляют юридическое сопровождение и экспертизу стандартов в отрасли	+	2
Суммарный объем ценности потребительской экосистемы компании «ЖБИ»:			13

Из таблицы 2 следуют два вывода о текущем состоянии потребительской экосистемы компании:

- 1) «акторами влияния» выступают «созидатели» (сама компания +4 балла и прямые заказчики +4 балла), и «разрушитель» – прямые конкуренты (-4 балла);
- 2) степень развития оценивается по уровню «ниже среднего» (13 баллов).

Полученные оценки используются для определения направлений будущих стратегических действий компании на «созидателя» (повышение влияния) и на «разрушителя» (уменьшение влияния на экосистему) в таблице 3.

Таблица 3 - Результаты определения направлений будущих стратегических действий компании «ЖБИ» на «акторов влияния» своей экосистемы

«Актор влияния»	Баллы	Направления будущих стратегических действий	
		«на созидателя»	«на разрушителя»
СК: «ЖБИ»	+4	Усиление позитивного имиджа	-
ПрЗ: МСФ	+4	Укрепление сотрудничества	-
ПК: заводы ЖБИ	-4	-	Противодействие экспансии

В таблице 4 приведен пример с результатами рейтинговой оценки (по убыванию значимости шансов, от 1 – «самая сильная» и далее до «самая слабая») стратегических действий компании на акторов влияния по критерию реализации возможностей и снижения угроз из внешней среды (например, матрицы SWOT).

Таблица 4 – Результаты рейтинговой оценки связи возможностей и угроз компании «ЖБИ» с ее стратегическими действиями на акторов влияния в своей экосистеме

Возможность/угроза (О/Т)	Стратегические действия на «акторов влияния» по реализации возможностей и снижению угроз	Рейтинг
О1. выгодная география	СК (+4): укрепление доверия прямых заказчиков	6
О2. рост требований к качеству	СК (+4): изучение рекламаций и устранение причин дефектов	4
О3. рост спроса на ассортимент	Пр3 (+4): проведение совместных НИОКР по расширению ассортимента с МСФ	3
О4. выход на рынок B2G	Пр3 (+4): заключение договоров о совместном участии в тендерах с МСФ	2
Т1. Стагнация рынка	Пр3 (+4): заключение договоров о стратегическом партнерстве B2G с МСФ	5
Т2. конкуренция брендов	ПКо (-4): увеличение расходов на рекламу и PR	7
Т3. рост силы торга клиентов	ПКо (-4): заключение договоров стратегического партнерства с МСФ на местном рынке	8
Т4. активизация конкурентов	СК (+4): противодействие активности конкурентов за счет укрепления своей службы маркетинга	1

Как видно из таблицы 4, наибольшие шансы по развитию потребительской экосистемы имеют три направления стратегических действий компании «ЖБИ»:

- 1) усиление службы маркетинга: на СК через Т4;
- 2) выход на новый рынок B2G: на Пр3 через О4;
- 3) сотрудничество с МСФ: на СК через О2 (повышение качества продукции), на Пр3 через О3 (совместные НИОКР) и на Пр3 через Т2 (стратегическое партнёрство на рынке B2G).

Эти стратегические действия компании на акторов влияния могут быть далее использованы для формирования маркетинговой стратегии ее развития [6].

Литература

1. Porter, M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985.
2. Семенов, И.В. Стратегический маркетинг и система создания потребительской ценности в условиях перехода к экономике знаний / И.В. Семенов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 2. – С. 95-102. – Режим доступа: <https://vestnik.guu.ru/jour/article/view/597/20> (дата обращения: 21.04.2023)
3. Moore, J.F. The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. John Wiley & Sons, 1996.
4. Manning, B., Thorne, C. Demand Driven: Six Steps to Creating an Ecosystem of Demand for Your Business. New York: McGraw-Hill, 2003.
5. Lambin, J.-J., Chumpitas, R., & Shuiling, I. Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing. Palgrave Macmillan, 2007.
6. Семенов, И.В. К вопросу о природе и сущности рынка в стратегическом маркетинге / И.В. Семенов // Проблемы и перспективы формирования маркетинговых стратегий в условиях нестабильных рынков : материалы VI Международной научно-практической конференции, Краснодар, 17–18 ноября 2021 года. – Краснодар: Кубанский государственный университет, 2021. – С. 79-85.

УДК 330.4:519.23

**ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

*Семенова М.П., студент; Штофер Г. А., к.э.н. доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация. В исследовании раскрывается специфика применения статистико-математических методов прогнозирования при изучении экономического направления «цифровая экономика». Указаны особенности прогнозирования основных показателей экономической сферы. Представлены результаты применения метода корреляционно-регрессионного анализа для принятия эффективных управленческих решений при прогнозировании выручки от реализации продукции на предприятии АО «Крымхлеб» и установлена степень зависимости результативного признака от каждого выбранного фактора, определена теснота корреляционной связи.

Ключевые слова: статистико-математические методы, прогнозирование, цифровизация, метод корреляционного и регрессионного анализа.

На современном этапе развития в условиях цифровой экономики прогнозирование по праву считается ключевым компонентом для внедрения результативных управленческих действий. Данный метод помогает определить совокупность всех факторов и их воздействие на формирование и усовершенствование различных бизнес-процессов хозяйствующего субъекта.

В настоящее время на практике применяется множество статистико-математических методов прогнозирования: метод долевого участия, метод рейтинга, метод ранжирования, метод корреляционно-регрессионного анализа [1, с.12]. Выявление объектов цифровой экономики и их описание с применением статистико-математических методов и инструментария прогнозирования обуславливает актуальность данного исследования.

В социально-экономической сфере в настоящее время появился новый термин – цифровая экономика, требующий фундаментального изучения как в качестве объекта исследования, так и в качестве отдельного направления. Использование категории «цифровая экономика» в социально-экономической сфере предполагает уточнение данного понятия. Сегодня определены два подхода при изучении цифровой экономики: цифровая экономика – определенная часть экономики как науки, с одной стороны, а с другой – как информационно-аналитическая экономическая оболочка в целом. Научный и практический интерес вызывают оба эти подхода, где в совокупности цифровая экономика выступает как экономический объект в фокусе статистического анализа, позволяющий определить ключевые показатели цифровой экономики, их взаимозависимость, выявить и спрогнозировать вероятные границы использования данных показателей [2].

Также в настоящее время наблюдается явное присутствие усиленной интеграции компонентов экономической и информационно-математической сфер, которое проявляется в создании новых объектов для научного и практического исследования. Таким образом, методология научного исследования изучает появляющиеся новые объекты, описывает их свойства, методы изучения. При этом применение статистико-математического метода изучения характеристики нового объекта исследования в условиях цифровизации позволяет осуществить прогнозирование развития параметров данного объекта [2].

Руководство субъектами хозяйственной деятельности в большей степени основано на использовании статистико-математических моделей, часто объединенных в систему моделей. Статистико-математические методы позволяют решать большой круг плановых, учетно-статистических и управленческих задач, помогают проанализировать результаты производства, выявить основные тенденции его развития, определяют прогнозные уровни экономических показателей, обосновывают оптимальный вариант применения различных ресурсов и т.д. Статистико-математические методы прогнозирования в условиях цифровизации дают возможность учитывать одновременно значительное количество условий и переработать значительный поток информации. Использование статистико-математических методов прогнозирования помогает усовершенствовать экономический анализ, углубить и повысить его действенность с помощью различных экономико-математических моделей: корреляционных моделей

и производственных функций, балансовых моделей, моделей оптимизации [3].

Одним из статистико-математических методов прогнозирования, который может быть использован для анализа данных в условиях цифровизации, является метод корреляционно-регрессионного анализа, целью которого выступает анализ статистических данных для выявления математической зависимости между исследуемыми признаками и установки с помощью коэффициентов корреляции сравнительной оценки плотности взаимосвязи, которые имеют определенное числовое выражение.

С целью выявления особенностей практического применения метода корреляционно-регрессионного анализа проведем оценку основных показателей деятельности предприятия АО «Крымхлеб», являющегося одним из старейших предприятий Республики Крым, которое занимается производством хлебобулочных изделий [4].

Статистические данные предприятия для корреляционного и регрессионного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Данные для корреляционно-регрессионного анализа АО «Крымхлеб»

Период	Выручка от реализации, млн. руб. (y)	Себестоимость реализованной продукции, млн. руб. (x1)	Коммерческие затраты, млн. руб. (x2)
2017	1866027	1247135	383267
2018	1979563	1319347	410562
2019	2216551	1481170	464544
2020	2396892	1602864	513230
2021	2722952	1909686	563837

Источник: составлено автором на основе [4]

Зависимая переменная (y) в данном примере – это объем выручки предприятия от реализации, а в качестве независимых переменных выступают: себестоимость реализованной продукции (x₁) и коммерческие затраты (x₂).

В данной проблемной ситуации предприятию, в рамках управленческой функции, необходимо определить, как себестоимость реализованной продукции (x₁) и коммерческие затраты (x₂) могут влиять на зависимую переменную – выручку от реализации продукции предприятия [2].

На основе данных наблюдений выстраивается линейная многомерная модель (ЛММ), имеющая следующий вид [5]:

$$y = a_0 + a_1 * x_1 + a_2 * x_2 \quad ((1))$$

где y – выручка от реализации (млн. руб.) (является эндогенной переменной);

x₁ – себестоимость реализованной продукции (млн. руб.) (является экзогенной переменной);

x₂ – коммерческие затраты (млн. руб.) (является экзогенной переменной);

a₀ – свободная переменная;

a₁, a₂ – коэффициенты модели, которые указывают на уровень изменения x₁, x₂ соответственно.

Проанализируем данные методом корреляции (табл. 2).

Таблица 2 – Результаты корреляционного анализа показателей функционирования предприятия АО «Крымхлеб»

	y	x1	x2
y	1		
x1	0,995863	1	
x2	0,994936	0,982002	1

Источник: составлено автором

Из анализа данных видно, что связь между зависимой переменной – выручкой от

реализации и независимыми переменными – себестоимостью реализованной продукции и коммерческими затратами является сильной (тесной).

Используя таблицу исходных данных (табл.1), рассчитаем регрессионную статистику с помощью пакета «Анализ данных» в Microsoft Excel (табл.3).

Таблица 3 – Регрессионная статистика

Регрессионная статистика	Значение
Множественный R	0,999920566
R-квадрат	0,999841138
Нормированный R-квадрат	0,999682277
Стандартная ошибка	6084,144086
Наблюдения	5

Источник: составлено автором

R-квадрат – это коэффициент линейной детерминации, являющийся одним из наиболее эффективных оценок адекватности регрессионной модели. Так как значение показателя R-квадрат $> 0,95$, можно говорить о высокой точности аппроксимации (модель хорошо описывает явление) [6].

Определим влияние независимых переменных x_1 и x_2 на зависимую переменную y .

Таблица 4 – Значения регрессионного анализа

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	165516,711	20805,033	7,956	0,015
Переменная X 1	0,688	0,061	11,189	0,008
Переменная X 2	2,207	0,219	10,097	0,010

Источник: составлено автором

В случаях, когда P-Значение $> 0,05$, коэффициент может считаться нулевым, что означает, что соответствующая независимая переменная практически не влияет на зависимую переменную [6]. В нашем случае оба коэффициента не оказались «нулевыми», следовательно, обе независимые переменные влияют на модель.

Определим достоверность модели по уровню значимости критерия Фишера (табл.5).

Таблица 5 – Дисперсионный анализ

	F	Значимость F
Регрессия	6293,78778	0,000158862
Остаток		
Итого		

Источник: составлено автором

Достоверность по уровню значимости критерия Фишера (Значимость F) значительно меньше $0,05$, следовательно, модель является значимой. И поскольку выбранные факторы оказывают влияние на выручку от реализации продукции АО «Крымхлеб», можно сделать вывод, что отбор факторов, под воздействием которых происходит формирование результирующего показателя, является верным. При этом процесс прогнозирования выручки от реализации предприятия предполагает необходимость учета степени влияния данных факторов и их значимость.

Таким образом, с помощью метода корреляционно-регрессионного анализа как одного из используемых в условиях цифровизации статистико-математических методов прогнозирования удалось установить степень влияния факторов на прогнозируемый объект исследования. Данный метод может использоваться предприятиями для определения зависимости между отобранными величинами для дальнейшего прогнозирования и определения плана мероприятий по эффективной работе предприятия. Использование статистико-математических методов предполагает усовершенствование компаниями качества моделей и прогнозирования основных показателей их деятельности.

Литература

1. Чернышев Л. А. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие / Л. А. Чернышев. – Екатеринбург, 2013. – 206 с.
2. Трусова А. Ю. Методологические аспекты цифровой экономики в фокусе статистических методов прогнозирования / А. Ю. Трусова, А. И. Ильина // Математические и инструментальные методы экономики. – Самара: Вестник Самарского университета. Экономика и управление, 2017. Том 8, № 1. – С. 42-46
3. Романова Е. М. Экономико-математические методы прогнозирования / Е. М. Романова. – Казань: Вестник Казанского государственного энергетического университета, 2017. – С. 1-9.
4. АО «Крымхлеб» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://krymhlebr.ru> (дата обращения: 04.04.2023).
5. Яроменко Н. Н. Корреляционно-регрессионный анализ как способ прогнозирования экономического развития предприятия / Н. Н. Яроменко, Е. Д. Бубенок, Е. А. Хахалева // Вестник академии знаний. – Кубанский государственный аграрный университет, 2021, № 44 (3). – С. 249-252.
6. Курзаева Л.В. регрессионный анализ в электронных таблицах // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 12-7. – С. 1234-1238; URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11019> (дата обращения: 04.04.2023).
7. Флемина, А. А. Прогнозирование выручки торговых предприятий / А. А. Флемина, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 408-410.
8. Калашникова, А. А. Особенности прогнозирования в России и США на современном этапе развития / А. А. Калашникова, А. Д. Крышня, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 205-208.

УДК 368(470)

ХАРАКТЕР ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Серашова Л.Д., студент;

*Адаманова З.О., д.э.н., профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. Статья посвящена анализу страхового рынка РФ, включая рассмотрение имеющихся проблем и перспектив развития страхования. Проведен анализ динамики взносов по крупнейшим видам страхования. Обозначены стратегические приоритеты развития страхового рынка в России в связи с последними событиями.

Ключевые слова: страхование, анализ страхового бизнеса, перспективы страхования.

Актуальность темы исследования заключается в том, что страховой рынок является одной из важнейших составляющих финансовой безопасности страны. Без развитого страхового рынка невозможно обеспечить поступательное социально-экономическое развитие государства, безопасное функционирование субъектов хозяйствования, повышение благосостояния населения, обеспечения безопасности различных сфер его жизнедеятельности.

Следует отметить, что проблемы организации страхового дела нашли отражение в трудах таких ученых, как А.П. Архипов, А.И. Гинзбург, С.Л. Ефимов, В.И. Жуков, А.С. Миллерман, В.А. Сухов, Л.И. Рейтман, Е.И. Холостова, В.В. Шахов, Р.Т. Юлдашев и др. Управленческие вопросы развития страхового рынка рассматривались Ю.С. Бугаевым, В.Д. Евстигнеевым, Т.В. Никитиной, К.И. Пыловым и И.Р. Юргенсом.

Рынок страхования имеет свою специфику в сравнении с другими видами рынков, что требует определения такой экономической категории, как «страховой рынок». Рынок страхования – это отдельная экономическая категория, которая отличается от других рынков из-за

специфики страховых услуг и трансакционных издержек, связанных с социально-экономической спецификой этих услуг. Страховой рынок может быть определен как особая социально-экономическая среда, в которой страховая защита является объектом купли-продажи, и где формируются спрос и предложение на нее.

Субъектами на страховом рынке являются страховые компании (продавцы), граждане и юридические лица (покупатели), а также рокеры и агенты (посредников). Таким образом, все указанные трактовки в целом раскрывают базовые социально-экономические свойства рынка страхования.

Страхование может возникнуть лишь в условиях довольно развитой системы прав собственности, а также всей правовой системы, поддерживающей систему договоров. Кроме этого, необходимого условия возникновения страхования, необходимо обеспечить включение страхования в совокупность правил и норм, которые вытекают из принятых в обществе обычаев и традиций. Структура страхового рынка представлена на рисунке 1.

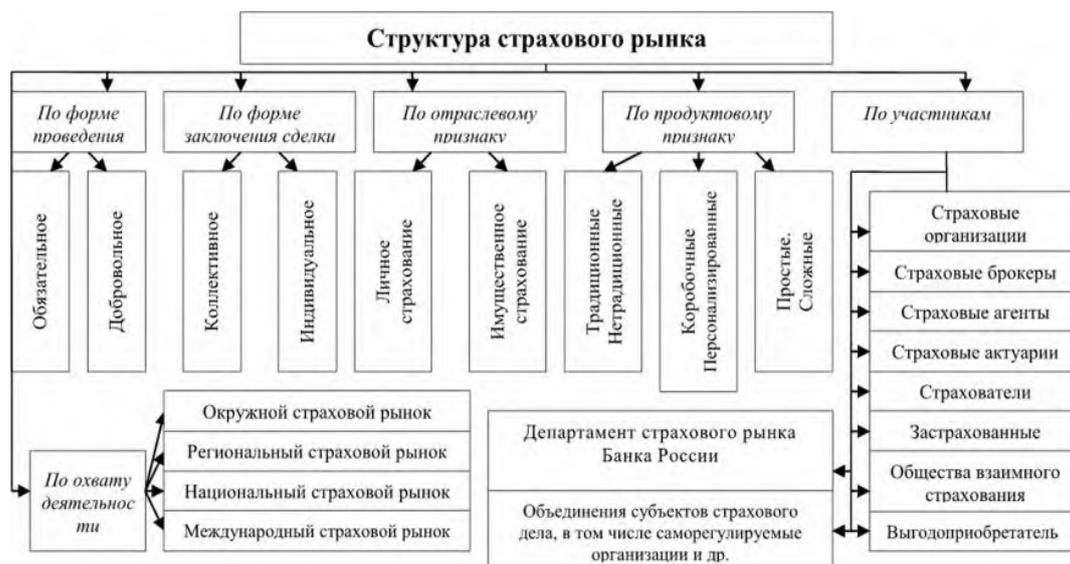


Рисунок 1 - «Структура страхового рынка России» [1]

В современных научных исследованиях наибольшее внимание уделяется вопросам функционирования национального страхового рынка в мировом сопоставлении, а также проблемам страхового регулирования.

Стоит подробнее рассмотреть отрицательные тенденции развития страхования (проблемы российского страхового рынка):

- Трудности, связанные с валютными операциями и операциями с нерезидентами, а именно задержки в получении платежей и блокирование операций по сделкам с финансовыми инструментами в Euroclear и Clearstream.
- Уход иностранных IT-компаний из России, что повлечет за собой существенное удорожание и дефицит IT-оборудования, отсутствие в продаже запасных частей для него, закрытие доступа к ряду сервисов и баз данных, а также рост кибер-рисков для иностранного ПО и оборудования, для которых в результате санкций приостановлена техническая поддержка.
- Затруднения, возникшие с зарубежным перестрахованием, в результате ухода с рынка международных перестраховщиков.
- Проблемы, связанные с автострахованием, которые возникли из-за приостановки работы многих международных автомобильных концернов в РФ, падения продаж новых машин, сокращения объемов кредитования, нарушения логистических цепочек, роста цен на автомобили и автозапчасти, а также их дефицита.
- Падение спроса и платежеспособности клиентов в результате роста банковских ставок, резкого увеличения стоимости товаров, экономии на тратах, ухода некоторых компаний с рынка и расторжения договоров страхования.

· Инфляционный рост убытков по всем видам страхования и общее увеличение расходов компании по всем статьям, включая фонд оплаты труда.

Рейтинговым агентством «Эксперт РА» был проведен опрос у крупных страховых компаний. В ходе опроса, компании сообщили, что идет интенсивная работа по поиску альтернатив для зарубежного перестрахования, по импортозамещению в сфере ИТ, по пересмотру планов, бюджетов, приоритетов по проектам, контролю за растущими расходами и убыточностью, а также по поддержанию спроса на страхование. Респондентов попросили оценить степень негативного воздействия кризиса на страховой бизнес в целом в различных аспектах по 10-балльной шкале, где 1 – наименьшее негативное влияние и 10 – наибольшее. По их мнению, негативное влияние кризиса на те же самые аспекты страхового бизнеса в целом по рынку ощущается заметно сильнее. Для сравнения: средние баллы по категориям «перестрахование» и «работа с международными страховыми брокерами» составили 8,2 и 8,3 соответственно, а по прочим аспектам находились в диапазоне от 5,1 до 6,5 (рис. 2).

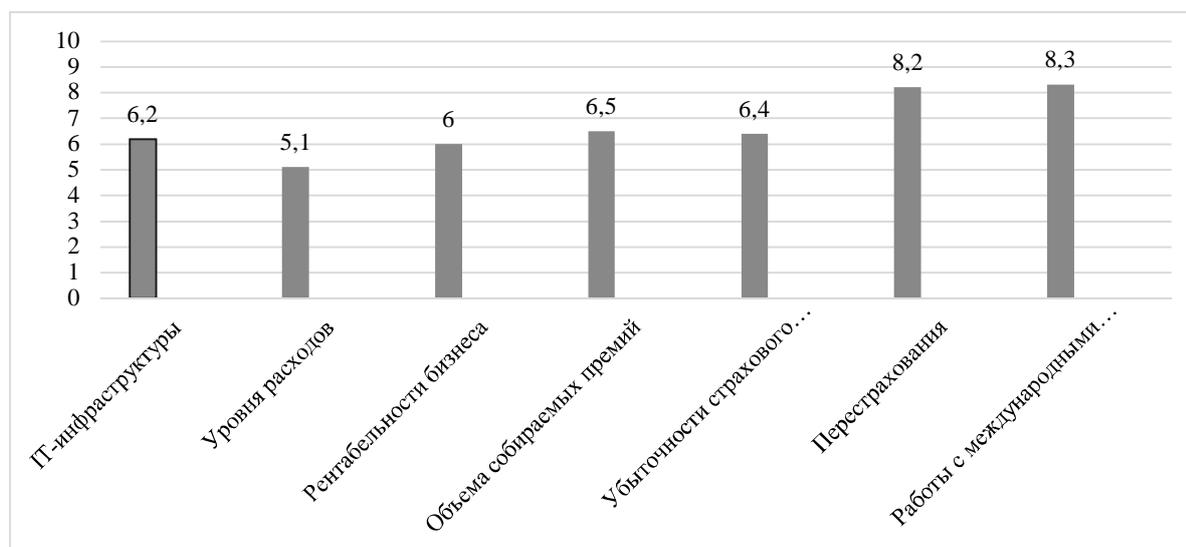


Рисунок 2 - «Степень негативного влияния текущего кризиса на отдельные аспекты страхового бизнеса» [3]

Согласно результатам опроса, большинство компаний активно адаптируются к изменившимся условиям. В части перестрахования ими предпринимаются меры по перераспределению перестраховочной защиты как по емкости внутри РФ, так и по перестраховщикам из дружественных стран. Также компании пересматривают свои инвестиционные политики с учетом новых требований и реалий, усиливают ИТ-команды, переориентируются на российское программное обеспечение. В целях борьбы со снижением спроса проводят переговоры с клиентами, формируют индивидуальные продуктовые предложения.

Последние два года стали годами больших изменений в жизни нашей страны — самых радикальных за последние 20 лет. Ключевыми факторами произошедшего явились начало СВО и многоэтапные санкции. Последовавшая нестабильность в экономике вкупе с инфляционными ожиданиями, волатильностью фондового рынка и действиями ЦБ не могли не сказаться на динамике основных показателей деятельности российских страховщиков.

По прогнозу «Эксперт РА», динамика страхового рынка в 2023 году будет носить умеренный характер, темпы прироста премий составят порядка 7%. Совокупный объем страховых взносов перешагнет отметку 1,9 трлн рублей. Ключевыми факторами, которые будут определять динамику рынка, станут повышенные уровни инфляции и ключевой ставки, сниженная экономическая активность бизнеса и граждан, сохраняющийся дефицит отдельных видов товаров (прежде всего, в автомобильной отрасли), а также изменение поведенческих привычек потребителей [3].

Структура страхового рынка по доле премий за 2021 и 2022 гг. представлен на рисунке 3.

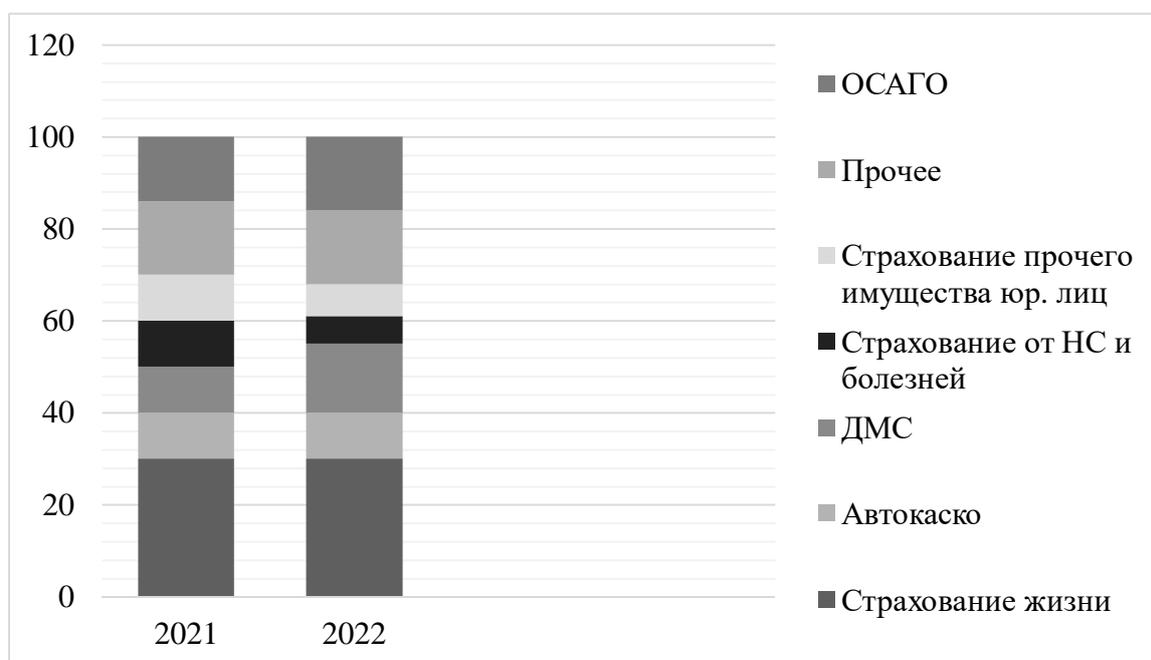


Рисунок 3 - «Структура страхового рынка по доле премий за 2021 и 2022 гг. в %» [2]

Драйверами страхового рынка в 2023 году станут страхование жизни (+9-11%), а также страхование от несчастных случаев и болезней (+12-14%). После активного роста в 2022 году накопительное страхование жизни в 2023 году вернется к характерной для него умеренной динамике (темпы прироста премий составят порядка 15%).

По всем крупнейшим видам страхования (за исключением страхования автокаско) в 2023 году будет наблюдаться положительная динамика премий. Страхование автокаско продемонстрирует околонулевую динамику, что будет обусловлено снижением спроса на подорожавшее страхование, увеличением продаж более доступных полисов с усеченным набором рисков и франшизой, а также дефицитом новых автомобилей. В то же время динамику ОСАГО поддержит расширение тарифного коридора, состоявшееся в сентябре 2022 года, часть эффекта от которого, как ожидается, придется на 2023 год. Темпы прироста премий в сегменте составят порядка 7-8%. Основным драйвером слабой положительной динамики ДМС (3-4%) станет инфляционный рост цен на медицинские товары и услуги, сдерживать развитие сегмента будут экономия компаний на расходах (полный отказ от пролонгации договоров или покупка более дешевых программ для своих сотрудников), а также снижение спроса на ДМС со стороны физических лиц. Динамика премий в сегменте страхования прочего имущества граждан будет носить умеренный восстановительный характер (6-7%). В страховании прочего имущества юридических лиц будет наблюдаться обусловленный инфляцией рост на уровне 5-6%.

Прогноз динамик и страхового рынка и отдельных его сегментов представлен в таблице 1.

Таблица 1 – «Прогноз динамики страхового рынка и отдельных его сегментов» [2]

Вид страхования	Взносы, млн.руб.		Темпы прироста взносов, 2022/2021, %	Взносы, 2023, млн.руб., прогноз	Темпы прироста взносов, прогноз, 2023/2022, %
	2021	2022			
Страхование жизни	524 402	500 000	-4	550 000	+10
Страхование от НС и болезней	261 893	205 000	-22	230 000	+12

Продолжение таблицы 1

Вид страхования	Взносы, млн.руб.		Темпы прироста взносов, 2022/2021, %	Взносы, 2023, млн.руб., прогноз	Темпы прироста взносов, прогноз, 2023/2022, %
	2021	2022			
ДМС	199 927	210 000	+5	217 000	+3
Страхование автокаско	207 076	220 000	+6	220 000	0
Страхование прочего имущества ЮЛ	120 193	132 000	+10	139 000	+5
Страхование прочего имущества ФЛ	81 777	82 000	+0,2	87 000	+6
ОСАГО	225 548	250 000	+11	269 000	+8
Прочие виды	187 472	185 000	-1	195 000	+5
Итого	1 808 289	1 784 000	-1	1 907 000	+7

Из таблицы видно, что по прогнозам в 2023 году величина страховых взносов увеличится.

Ключевая цель, которая должна стоять перед государством и отражать его намерения в отношении развития страхового рынка, заключается в повышении роли страховщиков как институциональных инвесторов в социально-экономической жизнедеятельности общества и государства, разработке и реализации комплексных, системных мер, направленных на создание благоприятной среды для дальнейшего развития страхового дела в Российской Федерации. В самой активной форме необходимо продолжить деятельность рабочей группы Банка России по адаптации страхового рынка к санкционным ограничениям и их последствиям. Возможно, инициировать создание аналогичных коллегиальных органов на площадках Минфина, Минэкономразвития, ФАС и других органов власти.

Выводы. По прогнозам российский страховой рынок по итогам 2023 года соберет порядка 1,96 триллиона рублей. Динамика рынка будет носить умеренный характер, темпы прироста премий составят 7–9%. Взносы по страхованию, не относящиеся к личному страхованию, достигнут 1,4 триллиона рублей (+7–8%), по страхованию жизни – 560 миллиардов рублей (+9–11%)». Прежде всего динамику рынка будут определять скорость адаптации и восстановления российской экономики, умеренно повышенные уровни инфляции и ключевой ставки, а также потребительское поведение граждан. Уровень неопределенности все еще остается высоким, существенные отклонения от прогноза возможны в случае возникновения новых внешних экономических шоков.

Литература

1. Кудряшова А.А. Страхование дело в России на современном этапе // Научное обозрение: электронный журнал – 2019. – №4.
2. Статистика рынка страхования России [Электронный ресурс]– Режим доступа: https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/
3. Шесть ударов по российскому страховому рынку: от защиты к развитию [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_market_2022/

УДК 385

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА

Сергеева Е.А., к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и турбизнеса,

Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского» в г. Ялте

Розалева Н.Л., к. э. н., доцент, заместитель директора по научной работе

Камчатского филиала Российского университета кооперации, г. Петропавловск-Камчатский

Аннотация. В данной статье представлены основные тенденции в сфере гостеприимства, связанные с внедрением современных информационных технологий в системе маркетинга, которые, среди прочего, меняют опыт гостей. Отмечено, что гостиничные технологии охватывают операции, обслуживание гостей и маркетинг, а также позволяют владельцам отелей достигать более высоких уровней прибыльности.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, электронный-маркетинг, современные технологии.

Отслеживание последних тенденций в сфере гостиничного маркетинга может помочь отельерам оставаться в курсе всех изменений в отрасли, событий, которые влияют на то, как вести свой бизнес. Рассмотрим данные тенденции, которые, среди прочего, меняют опыт гостей, и определяют дальнейшее внедрение электронных технологий в туризм.

1. Интернет-маркетинг сильно зависит от многопользовательской интерактивности. Следовательно, отзывы, найденные в Интернете, сильно влияют на решения клиентов о бронировании. Сарафанное радио остается мощным маркетинговым инструментом в сочетании с современными цифровыми платформами; клиенты могут легко поделиться своим опытом в сфере гостеприимства. Для владельцев бизнеса это означает, что они могут легко найти уникальные точки продаж. Онлайн-сообщества изменили способ взаимодействия компаний в сфере гостеприимства с клиентами [1]. Веб-сайты компаний, социальные сети и туристические веб-сайты, такие как TripAdvisor, способствуют прозрачности гостиничных заведений, что приводит к повышению качества предлагаемых ими услуг.

Излишне говорить, что положительные отзывы конвертируются в экономическую ценность для бизнеса. Потенциальные гости с большей вероятностью будут больше полагаться на отзывы, сделанные нынешними или предыдущими клиентами отеля. Более того, можно извлечь важную информацию из онлайн-сообществ, например возраст рецензентов, их образ жизни, работа, пол и хобби, даст вам ценную информацию. Таким образом, можно будете в курсе текущих тенденций в области конкуренции и обновлений, необходимых для предоставления более качественных услуг. Внешние сообщества влияют на сложные организационные цели: удержание клиентов (61%), снижение затрат на поддержку (52%) и инновации (32%) [3]. Также, 88% профессионалов сообщества считают, что сообщество имеет решающее значение для миссии компании [6].

2. Идея совместного потребления получает развитие во многих секторах экономики. Экономика совместного потребления давно прошла экспериментальную стадию в индустрии гостеприимства. Основанная на представлении о том, что стороны могут делиться неиспользуемыми активами или собственностью, экономика совместного использования использует технологии для облегчения обмена ценностями. Для этого создаются приложения, платформы для совместной работы или общие торговые площадки. Для отельеров экономика совместного потребления также обеспечивает более гибкое управление. Ожидается, что экономика совместного потребления вырастет с 15 миллиардов долларов в 2014 году до 335 миллиардов долларов в 2025 году [5].

3. В гостиничном бизнесе также наблюдается тенденция использования услуг ОТА для повышения продаж. В последние десятилетия ОТА занимались только организацией размещения в отелях. Теперь ОТА диверсифицируют свой бизнес, расширяясь за счет квартир и аренды на время отпуска, а также мероприятий и туров, совместного использования, доставки еды и ресторанов. Рассмотрим преимущества и недостатки ОТА для гостиничных

предприятий (табл.1).

Таблица 1 — Преимущества и недостатки ОТА для отельного бизнеса

Преимущества ОТА для отельеров	Недостатки ОТА для отельеров
<p>1) «Эффект рекламного щита»: Большинство клиентов после посещения ОТА найдут официальный сайт гостиницы. Именно в этот момент у вас появится возможность его удержать. Здесь важно удержать клиента: если он приходит на сайт отеля с Hotelia или 101Hotel, сможет ли он забронировать и оплатить номер также быстро в несколько кликов, как на ОТА?</p> <p>2) Технологические возможности ОТА: сайты и мобильные приложения технологически совершенны, используют модель «покупки в три клика», имеют очень большие конверсии и проводят множество тестов, помогающих увеличить выручку и число заказов отелей с их сайтов.</p> <p>3) Прямая связь: если бронирование исходило от ОТА, то отельер должен использовать эту возможность и удержать нового клиента у себя, сделав его частью программы лояльности отеля.</p>	<p>1) Уровень комиссии: отель выплачивает комиссию в размере 15-18%, а иногда и больше. Плюс отчисления НДС.</p> <p>2) Дополнительные условия: все средства размещения, которые подписывают договор с ОТА, сталкиваются с паритетом цен, доступностью номеров, поддержанием «правильных» тарифов и элота и проч. Все это сильно давит на отельеров и требует вовлечения большого количества лишних трудовых затрат.</p> <p>3) Интернет-репутация: сложно работать с отзывами туристов на ОТА, особенно с теми, чьи комментарии и оценки не соответствуют действительности. Также не редки случаи и откровенной «заказухи» и недобросовестной конкуренции среди отелей.</p> <p>4) Утрата прямых взаимоотношений с гостями: ОТА закрывают прямые email гостей от отеля. Все ОТА имеют свои программы лояльности: от скидок до бесплатных ночей. Все это переманивает значительный поток клиентов от отелей.</p>

4. В индустрии гостеприимства голосовой поиск все больше меняет процесс бронирования. С помощью смартфонов и планшетов клиенты теперь могут искать и бронировать свой отпуск. Оснатив свой веб-сайт возможностями голосового поиска, вы можете увеличить количество конверсий, поскольку он связывает вас с потенциальными клиентами.

5. Виртуальная реальность (VR) изменила и обогатила индустрию гостеприимства. В последние годы виртуальная реальность улучшила качество обслуживания клиентов при изучении окрестностей. Среднестатистическому покупателю VR предоставляет более точную информацию, связанную с бронированием номера в отеле. Чтение описаний меркнет по сравнению с виртуальной реальностью, которая предлагает клиентам возможность виртуально испытать вещи на себе. Таким образом, отели получают выгоду от маркетинговой концепции «попробуй, прежде чем купить» [4].

6. Отели и курорты теперь используют мобильные платформы для повышения лояльности гостей, брендинга компании, рекламы, перекрестных продаж и маркетинговых программ. Адаптированный под мобильные устройства сайт — это минимальное из того, что должен сделать отельер. В отчете за февраль 2021 г. на мобильные устройства приходилось 48% просмотров веб-страниц отелей по всему миру, при этом лидируют Азия и Африка [2].

Мобильные приложения теперь являются обязательными для отелей и других связанных с ними предприятий. Мобильные приложения в индустрии гостеприимства были протестированы и доказали свою эффективность. Удобные для мобильных устройств веб-сайты и приложения, а также актуальная и обновляемая информация способствуют росту бизнеса в целом. Мобильные технологии ликвидируют разрыв между клиентом и самим отелем. Более того, продажи отелей увеличиваются, когда их услуги, такие как доставка еды и напитков в номер, услуги консьержа или другие туристические услуги, представлены в высококачественных мультимедийных форматах.

Интеллектуальные технологии улучшают впечатления гостей. Датчики присутствия,

например, могут лучше удовлетворять потребности гостей, а также автоматизировать взаимодействие с гостями. Это позволяет отелям быть в курсе предпочтений своих гостей и персонализировать свои услуги для конкретных людей на основе предыдущих посещений гостя.

Отели превращаются в «умные отели». Для этого предлагается Wi-Fi на всей территории отеля, мобильное гостевое приложение, позволяющее регистрироваться и выписываться, прямой обмен сообщениями, а также мобильный ключ. В этих «умных» отелях также используются технологии в номерах, в которых планшеты заменяют печатный справочник, сопутствующие материалы и будильники. Используя их, гости будут иметь прямой цифровой доступ к персоналу отеля. Питание в номере, резервирование, подача запросов на обслуживание и управление обстановкой в помещении также возможны с помощью планшетов. Умные отели улучшают качество обслуживания гостей, привлекая больше клиентов и повышая уровень прибыльности.

Таким образом, гостиничные технологии охватывают операции, обслуживание гостей и маркетинг, а также позволяют владельцам отелей достигать более высоких уровней прибыльности.

Литература

1. Современные информационно-коммуникативные технологии в отелях как фактор роста конкурентоспособности / Е.А. Сергеева // статья в журнале МедиаВектор. 2022, – № 5. – С. 150-155.
2. Clement, J. (2021, February 5). Share of mobile internet traffic in global regions 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/306528/share-of-mobile-internet-traffic-in-global-regions/>
3. Mastrianni, A. Online community engagement is essential: COVID-19 makes that clear. (2020, November 12). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.higherlogic.com/blog/online-community-engagement-during-covid-19/>
4. Petrock, V. (2020, April 7). US virtual and augmented reality users 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.insiderintelligence.com/content/us-virtual-and-augmented-reality-users-2020>
5. Tabcum Jr., S. Council post: The sharing economy is still growing, and businesses should take note. (2020, March 4). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/forbeslacouncil/2019/03/04/the-sharing-economy-is-still-growing-and-businesses-should-take-note/?sh=451383784c33>
6. The 15 Hospitality Trends for 2022/2023: Future Forecasts According To Experts [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://financesonline.com/hospitality-trends/>

УДК 338.001.36

О НАПРАВЛЕНИЯХ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сехчин А.Д., студент

*Научный руководитель Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье обоснована необходимость поддержания высокого уровня конкурентоспособности предприятия и исследованы направления повышения уровня конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, инновации, стратегия, сотрудничество.

Современный мир, характеризующийся интенсивным развитием технологий, экономической интеграции и глобализацией, постоянно предъявляет новые и усложняющиеся требования к успешности и конкурентоспособности предприятий. В условиях жесткой конкуренции на мировых и региональных рынках организации сталкиваются с необходимостью адаптироваться к изменяющимся условиям и разрабатывать эффективные стратегии конкурентной борьбы для устойчивого развития и достижения поставленных целей. В этом контексте, актуальность исследования направлений повышения уровня конкурентоспособности предприятий

является очевидной и необходимой для успешного функционирования.

Целью исследования является процесс выявления направлений повышения уровня конкурентоспособности предприятий. Достижение цели обусловило решение задач определения теоретических основ конкурентоспособности; выявления ключевые внешние и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия; определения инструментов и методов, которые используются предприятиями для повышения уровня конкурентоспособности.

Важным аспектом деятельности предприятий является их конкурентоспособность, то есть возможность успешно конкурировать с другими компаниями на рынке, предлагая качественные и востребованные товары и услуги по оптимальным ценам и условиям. Для поддержания и улучшения конкурентоспособности предприятиям необходимо постоянно анализировать свою деятельность, определять свои сильные и слабые стороны, а также приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка и потребностям потребителей. В этом контексте разработка и реализация эффективных стратегий конкурентоспособности становится одним из ключевых факторов успеха предприятий.

Характеризуя сущность конкурентоспособности предприятия, отметим, что слово «конкуренция» берет свои корни от латинского слова «concurrentia», означающие «столкновение», «состыжание». По мнению А. Смита, конкуренция представляет собой совокупность взаимосвязанных попыток продавцов установить контроль на рынке в долгосрочной перспективе. Следовательно, конкуренция – это процесс реакции на новую силу и способ достижения нового равновесия, сущностью которого является борьба конкурентов за относительные преимущества.

М. Портер, считает, что конкурентное преимущество возникает из того, как фирма взаимодействует со своими покупателями, поставщиками, конкурентами и другими организациями, участвующими в процессе создания, распределения и потребления товаров и услуг. «Развитие рыночных отношений обуславливает развитие конкуренции в различных отраслях экономики. Конкуренция является неотъемлемым элементом рыночной экономики, в соответствии с которым на рынке обеспечиваются:

- согласование производства продукции (услуг) производителей с потребностями потенциальных покупателей;
- эффективное расходование различных видов ресурсов, используемых при производстве и реализации продукции (оказании услуг);
- распределение доходов между товаропроизводителями в соответствии с достигнутыми ими конечными экономическими и финансовыми результатами предпринимательской деятельности» [1, с. 13].

Учитывая изложенное, можно определить конкуренцию как динамичный и непрерывно возобновляемый процесс соперничества, осуществляемый между экономически независимыми субъектами рынка (товаропроизводителями, продавцами) за достижение лучших результатов развития бизнеса.

Оценка конкурентоспособности содержит действия по анализу рынка, конкурентов, сильных и слабых сторон предприятия и потребностей потребителей. На основе этой информации предприниматель может разработать стратегию для улучшения своей конкурентной позиции и достижения долгосрочных успехов.

На уровень конкурентоспособности предприятия оказывают влияние факторы:

1. Производительность: способность предприятия производить товары или услуги быстро, эффективно и по доступным ценам.
2. Качество: возможность производить товары или услуги, которые удовлетворяют или превышают ожидания потребителей.
3. Инновационность: способность предприятия внедрять новые технологии и продукты, которые привлекают потребителей и удерживают конкурентные преимущества.
4. Маркетинг: умение продвигать свои товары или услуги эффективно и привлекательно

для потребителей.

5. Финансы: обладание достаточным количеством финансов для внедрения новых технологий, улучшения производства и маркетинга.

6. Ресурсы: обладание необходимыми ресурсами, такими как технологии, здания, оборудование и квалифицированные работники.

7. Управление: способность предприятия достигать цели, принимать решения и управлять ресурсами.

Все эти факторы взаимодействуют и влияют друг на друга, и предприятие должно балансировать их, чтобы улучшить уровень конкурентоспособности.

Для повышения конкурентоспособности предприятия могут использовать различные инструменты и подходы, такие как:

1. Инновации: внедрение новых технологий, продуктов и услуг, которые отвечают на актуальные потребности рынка и обеспечивают преимущества перед конкурентами.

2. Оптимизация процессов: поиск и применение более эффективных методов производства, управления, логистики и т.д., что позволяет снизить затраты и улучшить качество товаров и услуг.

3. Маркетинговые стратегии: разработка и реализация маркетинговых кампаний и мероприятий для привлечения внимания потребителей, увеличения продаж и доли рынка.

4. Формирование корпоративной культуры и развитие человеческого капитала: создание благоприятной среды для развития сотрудников, мотивации и удержания талантов, что влияет на успешность предприятия в целом.

5. Разработка и применение системы управления качеством: внедрение стандартов и процедур контроля качества для обеспечения постоянного улучшения продукции и удовлетворения требований потребителей.

6. Сотрудничество и партнерство: развитие сети деловых контактов, сотрудничество с поставщиками, партнерами и дистрибьюторами для расширения возможностей и ресурсов предприятия.

7. Успешное применение этих и других инструментов и стратегий позволяет предприятиям укрепить свою конкурентоспособность, улучшить свое положение на рынке и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе. Важно отметить, что различные предприятия могут использовать разные подходы и стратегии в зависимости от своих особенностей, отрасли, рынка и целей. Эффективность выбранных стратегий и инструментов также может зависеть от внешних факторов, таких как экономическая ситуация, государственное регулирование и конкурентная среда.

Таким образом, предприятиям необходимо постоянно проводить мониторинг и анализ своей деятельности, оценивать результаты применяемых стратегий и корректировать их при необходимости. Такой процесс непрерывного улучшения и адаптации к изменяющимся условиям позволяет предприятиям оставаться конкурентоспособными и успешными на рынке.

Литература

1. Управление конкурентоспособностью : учебник для вузов / Е. А. Горбашко [и др.] ; под редакцией Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 407 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13922-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 13 — URL: <https://urait.ru/bcode/510772/p.13>

2. Абрамова, М. В. Стратегическое управление предприятием: методы и инструменты повышения конкурентоспособности / М. В. Абрамова. — Москва: Экономика, 2020. — 384 с.

УДК 330.821.5

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРУКТУРИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ***Симченко Е.Г., аспирант**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Статья посвящена теоретическому осмыслению процессов структурирования экономических интересов субъектов хозяйствования. Обоснована роль социальности в структурировании экономических интересов субъектов хозяйствования в современных условиях развития экономических отношений.

Ключевые слова: экономические отношения, экономические интересы, социальность, социальное структурирование экономических интересов.

Исследование проблемы структурирования экономических интересов субъектов хозяйствования является важным фактором общественного воспроизводства. Традиционно реализация экономических интересов субъектами хозяйствования осуществляется в процессе экономических отношений. Цифровизация экономических отношений значительно усложняет взаимодействие общественных и частных экономических интересов. Превалирование частных экономических интересов со стороны отдельных субъектов хозяйствования может послужить источником их личного обогащения, что негативно отразится в целом на общественном воспроизводстве. Данный аспект, как правило, имеет место в случае слабой институциональной среды, когда общепринятые правила и нормы не являются эффективно «работающими» для всех экономических агентов.

Рассматривая общественные и личные интересы в континууме экономических интересов, отметим, что в последнее время в научной литературе активно развивается научный дискурс относительно важности уделения внимания развитию «социальности» экономических интересов. В работах А.Г. Аганбегяна [1], И.А. Благих [2], Н.Ф. Газизуллина [3], М.М. Хайкина [4] подчеркивается особая важность социализации экономических отношений, рассмотрения условий для перехода к социально ориентированному экономическому росту.

По нашему мнению, в основу социального структурирования экономических интересов субъектов хозяйствования должны быть положены принципы планомерности, социальной солидарности, гражданственности, равенства прав, справедливости, коллективизма, непрерывного развития личности. Считаю, несомненно, важным указать на смещение акцентов в структурировании экономических интересов субъектов хозяйствования России в направлении социализации и общности принятия коллективных ценностей в условиях современных вызовов технологического и социально-экономического характера.

Литература

1. Аганбегян А.Г. Россия: от стагнации к устойчивому социально-экономическому росту // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2022. – Т. 237 – №5. – С. 310-362.
2. Благих И.А., Газизуллин Н.Ф. Исторический прорыв к обществу социально-экономической справедливости (к 100-летию образования СССР) // Проблемы современной экономики. – 2022. – №4 (84). – С. 191-195.
3. Газизуллин Н.Ф. Актуальные вопросы управления в условиях цифровой экономики // Проблемы современной экономики. – 2021. – №4 (80). – С. 220.
4. Хайкин М.М. Социокультурные аспекты развития экономических систем в условиях глобального противостояния // Сб. трудов XX Всероссийской научно-практической конференция «Экономика и управление в сфере услуг: современное состояние и перспективы развития». – СПб: Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов, 2023. – С. 17-19.

УДК 330, 338, 325, 327

**ИНТЕГРАЦИЯ ЛЕГАЛЬНЫХ И НЕЛЕГАЛЬНЫХ ЧАСТНЫХ СТРУКТУР, А ТАКЖЕ
ЕДИНООБРАЗИЕ ИХ ОБРАЗА ДЕЙСТВИЯ КАК АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ
ЕДИНОЙ НАДНАЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТНОЙ СТРУКТУРЫ**

*Сироткина А.И., ассистент Департамента экономической теории
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Финансовый университет), г. Москва*

Аннотация. Целью существования субъектов социально-экономических отношений в либеральной парадигме является максимизация прибыли. Данная цель актуальна как для легальных, так и для нелегальных транснациональных частных структур, что обуславливает единство их образа действия в условиях упадка государственных институтов и глобального структурного кризиса.

Ключевые слова: сетевая транснациональная структура, структурный кризис, частная власть, регулятивный арбитраж, «теневая» экономика.

Глобальный структурный кризис ставит перед экономической наукой новые вызовы, требующие проведения исследований происходящих процессов, в том числе и с неортодоксальных позиций, в частности, оценки «теневого» сектора экономики точки зрения его влияния на происходящие процессы в глобальных социально-экономических отношениях.

В данной статье рассмотрены схожие черты в целях и функционировании легальных и нелегальных субъектов социально-экономических отношений мега уровня, а также последствия их интеграции, обусловленной как единообразием целей и образа действия, так и общей архаизацией (криминализацией) глобальной социально-экономической системы.

Так как наиболее зрелой стадией развития процесса интернационализации экономической деятельности является транснационализация, её отличительной чертой является формирование международных частных структур.

На этапе терминальной стадии кризиса либеральной социально-экономической системы сформированные частные структуры приобрели доминирующее положение в глобальных социально-экономических отношениях, что было обусловлено концентрацией и централизацией у них подавляющих объёмов экономических, политических, военных, а зачастую и социальных ресурсов, а также сетями взаимного владения и государственно-частных партнёрств, иными словами, интеграцией [2].

Интенсификация экономической интеграции приводит к взаимной обусловленности существования субъектов и объектов социально-экономических отношений в рамках глобальной мир-системы, взаимной зависимости их отдельных характеристик, то есть взаимосвязи.

При наличии конкуренции, транснациональные легальные и нелегальные субъекты социально-экономических отношений в интересах максимизации прибыли придерживаются схожих моделей образа действия, а также прибегают к консолидации имеющихся ресурсов.

Подтверждением данному тезису является то, что для легальных и нелегальных субъектов социально-экономических отношений мега уровня в условиях терминальной стадии кризиса капитализма характерны общие черты, в частности:

1. Неспособность создания эффективной экономики, что для нелегальных частных структур характерно по определению, а для легальных приобрело актуальность в условиях глобального структурного кризиса;

2. Усложнение структур легальных и нелегальных транснациональных организаций на контрасте с упрощением и деградацией государственных институтов;

3. Цель существования – концентрация и централизация власти-собственности, а также максимизация прибыли за счёт приватизации и получения монопольной ренты;

4. В условиях ослабления государственных институтов, отказа института государства от регулирования социально-экономических отношений и, как результат обратного эффекта закона необходимого разнообразия [6], освобождения жизненного пространства для субъектов, обладающих достаточной сложностью и способных осуществлять социально-экономические и политические функции, то есть перенять на себя функции государства (за счёт формирования «экосистем, или за счёт легализации структур в глазах местного

населения) [3].

Происходит экспансия транснациональных (легальных и нелегальных) компаний, подавляющих национальный бизнес и выступающих в качестве крупного институционального образования, стремящегося подавить сопротивление социально-политической среды, оградить от её воздействия сферу своих материальных и человеческих ресурсов за счёт создания обособленных социальных пространств с уровнем жизни заметно выше национального [5].

Таким образом, указанные структуры реализуют новое понятие суверенитета, функционального суверенитета, заменяющего национальный суверенитет государства и предполагающий последующую передачу соответствующих функций международным организациям [1].

Обладая схожими чертами и целями, указанные субъекты вступают в отношения интеграции и взаимосвязи. Ярчайшим примером чего является решение проблемы ликвидности современным банковским сектором за счёт кредитования трафика запрещённых веществ. Особо упоминания заслуживает устранение дефицита ликвидности крупнейших банков в период финансового кризиса 2008-2009 гг. [4]. Иными словами, кризис 2008-2009 гг. подтвердил, что мировая финансовая система в значительной степени зависима от «грязных денег», без которых она не может существовать, и, благодаря которым она приобретает криминальный характер.

Взаимосвязь легальных и преступных субъектов социально-экономических отношений проявляется в достижении целей устранения дефицита ликвидности со стороны транснациональных корпораций/банков и легализации преступных доходов со стороны транснациональных преступных/нелегальных организаций одновременно за счёт поступления ликвидных финансовых средств, следствием чего является криминализация мировой финансовой системы. Глобализованная мировая экономика является полем проведения крупномасштабных криминально-фиктивных финансовых операций за счёт размывания национальных границ и отказа государства от регулирования социально-экономических отношений.

Лояльность со стороны мега регуляторов рыночной финансовой системы, позволяющая избегать необходимости соблюдения правил, ограничивающих классическую банковскую систему, позволило сформироваться новой посреднической системе, так называемой «теневой» банковской системе.

В условиях хронического дефицита ликвидности потоки наличности, полученной на реализации запрещённых веществ, и глобальный трафик запрещённых веществ выступают донорами ликвидности для глобальной финансовой системы, что обеспечивает неразрывную связь классической и «теневой» банковских систем.

Именно интеграция легальных и нелегальных субъектов, их слияние в единую сетевую транснациональную структуру, приводит к синергетическому эффекту возрастания негативных последствий глобального структурного кризиса капиталистической системы, не способной функционировать без своей неотъемлемой (криминальной) части. Теневая и официальная экономика при капитализме являются не антагонистами, а комплементами. Шаблонное представление о теневой экономике как о негативном явлении, с которым официальная экономика находится в непрерывной борьбе, опровергаются реалиями социально-экономических отношений.

Теневая экономика и, в частности, «теневая» финансовая система и трафик запрещённых веществ, неразрывно связаны с коррупционной преступностью. Специфическим субъектом, наиболее активным игроком, формирующим спрос и предложение на коррупционные услуги, являются транснациональные корпорации и банки, история которых системно сопровождается коррупционными скандалами в части подкупом местных властей для получения дополнительных преференций.

Коррупционная преступность, отражает такой метод колониальной экспансии со стороны субъектов социально-экономических отношений мега уровня, которыми в XXI выступают уже не национальные государства, а транснациональные легальные и нелегальные частные компании. То есть коррупционная преступность корпораций в конечном итоге

способствует концентрации собственности у частных структур.

Тем не менее, коррупционная преступность является лишь одним из видов корпоративной преступности, благоприятствующей эрозии института государства и создания на его основе анклавов частных легальных и нелегальных транснациональных структур («экосистем»). Финансовые преступления (незаконное обогащение, легализация и преступное перемещение незаконных финансовых активов) в свою очередь не только способствуют развитию данной тенденции, но и свидетельствуют о формировании устойчивых экономических связей между легальными и нелегальными транснациональными компаниями.

Транснациональные преступные объединения на сегодняшний день расширяют собственное представительство в сферах экономической деятельности, не имеющих однозначного законодательного регулирования. Наличие такого рода серых зон в мировой экономике создает для преступников колоссальные возможности.

Особого упоминания заслуживают ИТ-компании в контексте участия в реализации незаконных товаров и легализации полученных денежных средств за счёт эффективного использования регулятивного арбитража, то есть извлечения прибыли благодаря разнице в нормативно-правовом регулировании в различных юрисдикциях, а также банального отсутствия нормативно-правовых актов в части реализации товаров и услуг через Интернет.

Таким образом, регулятивный арбитраж выступает характерной чертой деятельности как легальных, так и нелегальных транснациональных организаций. В условиях глобального структурного кризиса, и, в частности, кризиса капитализма со стороны легального и нелегального сектора экономики усиливается эксплуатация населения.

Криминализации экономики сопутствует всё более интенсивная интеграция не только между частными легальными и нелегальными структурами, но и между частными и государственными, включая некапиталистические государства.

Таким образом, реализуется деструктивная деятельность крупнейших частных структур, интегрировавшихся с государственными структурами, не только на социально-экономические системы отдельных национальных государств, но и на глобальную либеральную социально-экономическую систему в целом. Происходят архаизация социально-экономических отношений и деструкция институтов национальных государств. Рост объёмов теневого сектора экономики и укрепление взаимосвязей с ним приводит также и к криминализации экономики.

Криминализация экономики в условиях кризиса свидетельствует об интеграции и взаимосвязи транснациональных легальных и нелегальных организаций. Единые экономические интересы, а также возникающие прочные экономические связи приводят к интеграции легальных и нелегальных частных структур и последующему формированию единой сетевой наднациональной структуры частного характера. То есть реализовывается воспроизводство экономической системы неокOLONIALИЗМА в XXI веке с созданием глобальной пирамиды власти, на вершине которой находится частная власть, а в основании мировое сообщество в условиях слома института государства. То есть глобальная империя, являющаяся развитием социально-экономических отношений в рыночной системе в условиях транснационализации, интеграции и возникающей взаимосвязи частных легальных и нелегальных структур.

Развитие привилегированного глобализма, проводимого деятельностью частных структур, в XXI веке приводит к формированию экспроприаторской социально-экономической системы, обеспечивающей концентрацию собственности на национальные богатства, современную инфраструктуру и различного вида ресурсы у частных структур, а, в сущности, единой сетевой транснациональной структуры.

Данная тенденция приводит к тому, что, капитал(изм) в XXI веке трансформируется в чистую власть [4]. Таким образом происходит формирование тоталитаризма нового типа, не подверженного классическим нормативно-правовым ограничениям, налагаемым институтом государства. Спекулятивно-криминальная власть интегрированных субъектов социально-экономических отношений мега уровня, являясь паразитным образованием на реальном секторе экономики, способствует глобальной деиндустриализации, общей архаизации глобальных социально-экономических процессов, иными словами воспроизводству социально-

экономической системы неокOLONиализма.

Литература

1. Ряскова М.В. Государственный долг и экономическая стратегия государства. // Долговая проблема как феномен XXI века: монография / под ред. А.А. Пороховского. М.: Проспект, 2016. С.181.
2. Седов Л.А. Интеграция. Большая Советская Энциклопедия (В 30 томах) Т. 10. Ива-Италики. Изд. 3-е. Гл. Ред. А.М. Прохоров. М.: Издательство «Советская Энциклопедия», 1972. С. 307
3. Стригунов К.С., Манойло А.В., Петренко А.И. Наркокартели и криминальные сети. Рассвет тёмной глобализации. – М: Горячая линия – Телеком, 2022. С. 267
4. Фурсов А.И. Оргазм богомола. М.: Издательство «Наше завтра», 2021. С.76-77
5. Чичерина Н.Г. Международные концерны: социальная политика, пропаганда. М.: Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Наука», 1985. С.4-5
6. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М.: Издательство иностранной литературы, 1959. 428 с.

УДК 330

СОЗДАНИЕ ЭКОСИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Скопутова А.М., студент

*Научный руководитель Каминская А.О., к.э.н., старший преподаватель
кафедры экономики предприятия*

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной статье обоснованно создание экосистемы на примере Мобильных телекоммуникационных систем, исследована сущность Политики «Экологическая безопасность и охрана окружающей среды на объектах административного назначения», выделены ключевые климатические риски.

Ключевые слова: экосистема, МТС, экология.

Актуальность данного исследования состоит в том, что под экосистемой понимается большой набор продуктов из совершенно разных отраслей, где каждый продукт поддерживает развитие бизнеса Мобильных телекоммуникационных систем (далее –МТС).

К отраслям для формирования экосистемы относится базовый бизнес (фиксированный и мобильный), финтех и ТВ, которое, будет постепенно дополняться другими продуктам, связанными с развлечениями[2].

Ядром экосистемы будет несколько функциональных подсистем – сквозная идентификация клиентов, использование Big Data и общих каналов продаж, управление лояльностью и коммуникациями с клиентами.

Согласно принятой в 2021 году ESG-стратегии, управление экологическим воздействием является неотъемлемой частью ESG-повестки Группы МТС.

В МТС действует Политика «Экологическая безопасность и охрана окружающей среды на объектах административного назначения», которая регламентирует:

- 1) организацию экологической безопасности;
- 2) охрану окружающей среды;
- 3) взаимодействие подразделений по организации экологической безопасности и охране окружающей среды;
- 4) процедуру проведения закупок в части требований к поставщикам услуг природоохранного значения. Дочерние общества группы консолидировано присоединяются к Политике и адаптируют свои внутренние документы;
- 5) соблюдение требований природоохранного законодательства Российской Федерации, национальных и международных стандартов в области охраны окружающей среды;
- 6) непрерывное совершенствование системы экологического менеджмента МТС;
- 7) снижение уровня негативного воздействия на окружающую среду и стремление к устойчивому развитию;

8) повышение уровня экологической культуры сотрудников компании и населения территорий присутствия компании;

9) реализацию экологических социально значимых проектов.

Необходимость создания такой экосистемы обусловлена тем, что МТС обладает уникальными знаниями о десятках миллионов людей в России. Это важнейший актив для кросс-продаж, ценность которого постоянно растет[3].

МТС как крупная российская компания также может стать консолидатором продуктовых активов. Это возможно потому, что рынок России в определенной степени изолирован от глобальной конкуренции и глобального финансирования. А маленьким и средним компаниям сложно получать средства для развития.

Создание собственной экосистемы – это способ удержать позиции на рынке. В России уже наблюдается конкуренция экосистем. Начинают доминировать компании, которые стремятся контролировать всю вертикаль создания стоимости или пытаются увязать между собой несколько вертикалей (например, Яндекс, Сбербанк, Тинькофф, Мегафон + Мэйл.ру)[1].

Рабочая группа по экологии и ответственному финансированию сформировала перечень ключевых рисков, связанных с изменением климата.

1. Физические риски (природно-климатические).

Последствия изменения климата могут привести к риску нарушения целостности инфраструктуры Группы МТС, ограничению возможности предоставлять услуги, а также к росту затрат и оказать негативное влияние на бизнес и финансовое состояние компании.

Экстремальные погодные явления, вызванные долгосрочным изменением климата, могут нанести прямой ущерб объектам сети или нарушить способность развивать и обслуживать сеть, а также потенциально могут нарушить способность поставщиков предоставлять продукты и услуги, необходимые для обеспечения бесперебойной работы сети. Любой такой сбой может привести к отсрочке планов по развертыванию сети и воспрепятствовать непрерывному предоставлению услуг клиентам.

Потенциальные физические последствия от изменения климата, такие как увеличение частоты и силы штормов, наводнений, пожаров, заморозков, повышение уровня моря и другие события, связанные с климатом, могут негативно повлиять на деятельность и инфраструктуру. Таким образом, компания может понести значительные расходы на повышение устойчивости своей инфраструктуры из-за изменений климата и при этом дополнительные затраты на меры по подготовке, реагированию, и смягчению возможных физических последствий от изменения климата. Также компания не может точно предсказать существенность любых потенциальных потерь или затрат, связанных с последствиями от изменения климата.

2. Переходные риски (климатические регуляторные).

Последствия изменения климата могут привести к изменениям законодательства в области углеродного менеджмента и появлению дополнительных требований со стороны клиентов, инвесторов и других заинтересованных сторон, что может негативно повлиять на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и репутацию Группы МТС.

Так, например, введение национального углеродного регулирования и пересмотр планов по договору о предоставлении мощности возобновляемых источников энергии могут привести к увеличению стоимости закупки электричества.

Кроме того, введение выплат на выбросы углерода в различных юрисдикциях может привести к увеличению цены накупаемое оборудование. Все это в совокупности может потребовать изменения бизнес-планов или увеличения операционных расходов в связи с усилением регулирования или общественным давлением по экологическим аспектам деятельности, что может негативно сказаться на бизнесе и репутации МТС. Не только обеспокоенность по поводу изменения климата, но и другие экологические и социальные вопросы, а также вопросы корпоративного управления, связанные с проблематикой ESG, могут привести к новым или к усилению действующих законодательных требований по снижению или смягчению воздействия на окружающую среду.

Отметим, что МТС постоянно проводит мониторинг изменений требований

природоохранного законодательства на федеральном и региональном уровнях. В 2021 году у Группы МТС отсутствовали существенные штрафы за несоблюдение экологического законодательства и нормативных требований.

Литература

1. Кусраева, О. А. Учебный кейс: "МТС на пути к формированию экосистемы": учебный кейс / О. А. Кусраева, О. В. Мондрус, А. А. Дубовсков // — Москва : Ресурсный центр учебных кейсов Высшей школы бизнеса ВШЭ, 2022, стр. 22
2. Сивоплясова С. Ю. Цифровизация социально-экономических процессов. Цифровые технологии в общественной жизни» / Сивоплясова С. Ю. — Москва : МАИ, 2022, стр. 47.
3. Грошева, Т.А. Подходы к развитию инновационно-образовательной экосистемы как основы повышения качества человеческого капитала / Т. А. Грошева, О. И. Аладко, П. В. Непрокин // Вестник Югорского государственного университета. — 2022, стр. 94.
4. Коваленко, Е. Д. Бизнес-экосистемы: теория и практика развития / Е. Д. Коваленко, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 248-251

УДК 658

ЦИФРОВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Скрицкий В.В., студент

Научный руководитель Иваненко И.А., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории

ГБОУВО РК «КИПУ имени Февзи Якубова» г. Симферополь, Россия

Аннотация. Основой построения успешной цифровой отраслевой экономики страны является цифровизация промышленных предприятий. Она представляет собой достаточно сложный процесс трансформации с использованием новейших технологий всей экосистемы промышленного предприятия, а также непосредственно самих отраслей экономики. В работе рассмотрено понятие цифровой экономики в промышленности, определены ее основные черты.

Ключевые слова: Цифровая трансформация, цифровое промышленное предприятие, цифровое моделирование, искусственный интеллект, цифровизация.

Промышленные роботы, искусственный интеллект, цифровые прототипы, использование больших данных, машинное обучение – всё это уже широко применяется на многих российских предприятиях. Новые технологии комбинируются между собой и образуют единую систему от идеи продукта до его создания, поставки и продажи конечному клиенту. На первый план выходят вопросы о том, как правильно провести реорганизацию компании, учесть все важные нюансы и запустить передовые бизнес-процессы.[3]

Внедрение технологий происходит на основе создания цифровой платформы, на которой моделируется совокупность всех процессов, ресурсов, продуктов и служб предприятия. Чтобы облегчить переход на новую платформу, компании привлекают профессиональных консультантов, имеющих большой опыт. Консультанты структурируют процесс трансформации, делают его управляемым, привносят передовые практики лучших компаний отрасли, адаптируют принципиально новые подходы, обучают сотрудников владению разными инструментами. Тем самым они помогают преодолеть существующий разрыв в применении технологий: крупнейшие компании их используют активно, а менеджмент не столь масштабных бизнесов сомневается, так как не всегда понимает, что и как делать, зачастую не имея права на ошибку. Привлечение квалифицированных консультантов резко снижает риски, сопутствующие масштабной трансформации бизнеса. Для построения платформы можно использовать как российские, так и международные ИТ-решения. Консультанты и разработчики всегда учитывают специфику клиента, подбирая подходящий инструментарий и проводя его глубокую адаптацию для решения задач промышленных предприятий.[2]

Современные ИТ-решения помогают увеличить эффективность использования основных фондов, повысить производительность труда, снизить себестоимость производимой продукции. Именно это стимулирует предприятия развиваться, внедрять ИТ-инструменты, реализовывать проекты цифровой трансформации бизнеса.

Наиболее актуальное направление цифровизации – внедрение решений по автоматизации бизнес-процессов. Это управление цепями поставок, в том числе и производственными процессами, с применением оптимизационных подходов, сквозной контроль качества от поступающего сырья до поставки готового продукта, анализ и прогнозирование маржинальности продуктовых линеек на протяжении их жизненного цикла. В части работы с оборудованием – переход от планово-предупредительных ремонтов к «обслуживанию по состоянию» с выбором оптимальной стратегии обслуживания для каждого производственного актива [1].

Для создания «продукции будущего» нужны кастомизированные ИТ-решения. С их помощью компании могут радикально сократить сроки выпуска на рынок новых товаров, затрачивая меньше ресурсов, чем при традиционном способе. Компьютерное проектирование, моделирование технологических процессов и виртуальные испытания на порядки снижают затраты на подготовку, создание и вывод продуктов на рынок. Для обрабатывающих производств необходимо создание электронных сбытовых площадок. Они помогают уменьшить транзакционные издержки при закупках в B2B-сегменте и повысить скорость обработки заказов, что положительно сказывается на клиентском опыте и прибыльности компаний.

В ходе цифровой трансформации производств обязательно создаются каналы коммуникации, включающие промышленное оборудование в единую экосистему комплексных решений для управления. При этом важно сохранить преемственность и бережно перенести всё лучшее, что есть, в новую электронную среду. Это наиболее актуально для вредных и опасных производств с устаревшим оборудованием, в том числе, когда за долгое время произошла смена не одного поколения техники. Примером тому являются техногенные катастрофы, происходящие вследствие износа инфраструктуры. Изменение подхода к управлению парком оборудования и обновление управляющих систем способно не только снизить риск существенных потерь от аварий, но и поднять на новый уровень эффективность производства и качество выпускаемой продукции [2].

Примером успешной цифровизации производственных процессов на промышленных предприятиях может служить опыт компании Columbus East, которая, например, создала для промышленности целый ряд решений: для НПП «ИНТЕХ» на базе «1С:ERP» были построены сквозные бизнес-процессы и единая система производственного и финансового учёта. Для ГК «Свеза» была разработана единая информационная среда: математическая оптимизация объединила все уровни планирования, прогнозирования продаж, производства и фонда оплаты труда. Инструмент на базе решения Columbus Smarter Logistics распределяет загрузку комбинатов и может значительно повысить маржинальность предприятия, гибко управляя спросом, объемами складских запасов и мощностями производства. Изменения позволили взять под контроль все затраты и улучшить экономическое состояние компании [3].

Таким образом, инновационные ИТ-решения нужно внедрять на промышленные предприятия по целому ряду причин. Это не только плановое обновление производственных ресурсов, но и улучшение управляемости бизнеса в целом. Переход на новую платформу снижает себестоимость производства и увеличивает скорость выпуска продукции, повышает конкурентоспособность и прибыль компании. Современный уровень управления позволяет предложить клиентам высокий уровень сервиса, стать более привлекательным поставщиком и открыть новые рынки, встраиваться в международные проекты и производственные цепочки.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 29.03.2019 N 377 (ред. от 31.03.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 15.04.2019, N 15 (часть III), ст. 1750.
2. Постановление Правительства РФ от 02.03.2019 г. N 234 (ред. от 07.12.2019 г.) «О системе управления реализацией национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» //

«Собрание законодательства РФ», 18.03.2019, N 11, ст. 1119.

3. Официальный сайт Consulting group [Электронный ресурс]. Режим доступа: consultinggroup.su.

УДК 33.331

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Соколова М.В., студент;

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассматривается алгоритм разработки и мероприятия, направленные на повышение прибыльности производства. Дано определение прибыльности производства, приведен алгоритм разработки мероприятий повышения прибыльности, описаны основные мероприятия по повышению прибыльности производства за счет сокращения производственных издержек.

Ключевые слова: прибыльность производства, бережливое производство, экономия затрат.

В современной бизнес-среде подавляющее большинство производственных предприятий сталкивается с проблемами, связанными с обеспечением необходимого уровня конкурентоспособности и прибыльности. Прибыльность предприятия является одним из основных показателей его развития, так как при отсутствии стратегических ориентиров и требуемого уровня прибыльности компания может постепенно терять ликвидность и, в конечном счете, становится банкротом. Обеспечение прибыльности предприятия является рычагом, который оказывает стабилизирующее влияние на его общее экономическое развитие.

Исследуя сущность прибыльности, нельзя не отметить разнообразие мнений относительно толкования понятия «прибыльность», однако большинство из них сводятся к тому, что прибыльность – это способность предприятия генерировать прибыль и осуществлять рентабельную деятельность [1; с.383].

Поэтому, говоря о прибыльности производства, подразумевается сумма прибыли, полученная от реализации произведенной продукции, которая приходится на каждый рубль затрат на производство.

Так как основная цель анализа прибыльности производства – показать, насколько эффективно используются ресурсы для производства продукции, следовательно, ее можно сравнить с коэффициентом полезной деятельности (КПД). Алгоритм разработки мероприятий, направленных на повышение прибыльности производства представлен на рисунке 1.

На первом этапе алгоритма необходимо соотнести ожидания потребителей и ожидания самого предприятия за счет выделения действий, создающих и не создающих ценность для потребителей.

Далее предприятием формируются цели преобразований и разрабатывается стратегия, как документ, в котором отражены планируемые мероприятия по повышению прибыльности производства с указанием сроков и ожидаемого экономического эффекта (ожидаемый уровень прибыльности).

На третьем этапе стратегические цели детализируются в оперативных планах, где описываются конкретные задачи для каждого исполнителя (рабочего, рабочей команды, структурного подразделения и т.п.) в разрезе QSDSM, то есть с указанием времени на выполнение операций, запланированным уровнем качества продукции и фиксированной ценой заказа.

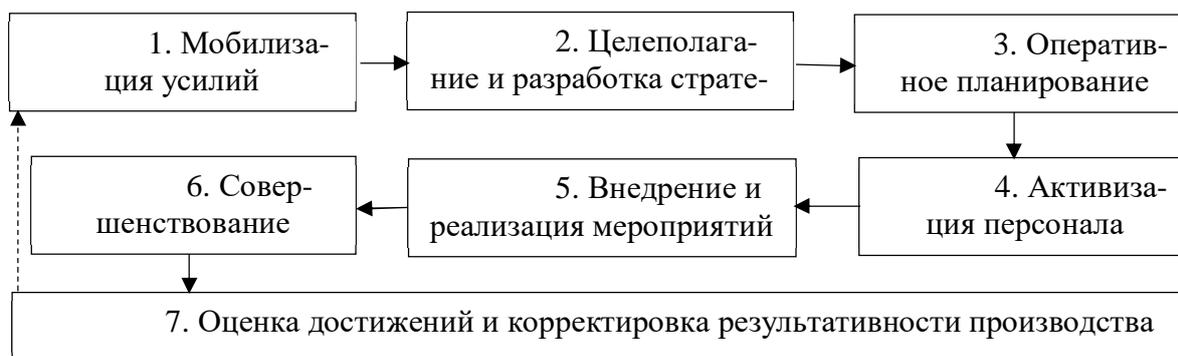


Рисунок 1 – Алгоритм разработки мероприятий, направленных на повышение прибыльности предприятия

Источник: составлено авторами по данным [2]

На четвертом этапе стратегические и тактические планы доводятся до персонала. При этом должен быть обозначен эффект от внедрения новой концепции для каждого работника, отраженный в его КРІ (ключевые показатели эффективности).

Следующий этап предусматривает внедрение и реализацию мероприятий, направленных на повышение прибыльности производства.

Шестой и седьмой этапы необходимы для оценки эффективности предложенной стратегии повышения прибыльности в целом, и каждого мероприятия стратегии в частности. Оценка нужна для корректировки действий и непрерывного улучшения производства на постоянной основе с вовлечением всего персонала предприятия.

Следует отметить, что описанный алгоритм разработки мероприятий, направленных на повышение прибыльности производства, содержит в себе принципы применения концепции «бережливое производство», которая предусматривает оценку ценности конечного продукта для потребителей на каждом этапе производства [2].

В качестве основных мероприятий, направленных на повышение прибыльности производства, можно выделить следующие:

1. Повышение объемов производства и реализации продукции.
2. Снижение затрат на производство продукции.
3. Повышение качества выпускаемой продукции.

Однако, снижение производственных издержек, по мнению большинства экономистов, является основным фактором, влияющим на прибыльность производственных предприятий [3, 4].

Это связано с тем, что производственные издержки составляют основу стоимостной оценки ресурсов предприятия, непосредственно участвуя в производственном процессе.

В качестве основных мероприятий, направленных на снижение производственных затрат можно выделить следующие:

- непрерывное развитие техники и технологий;
- кооперация и специализация производства;
- повышение производительности труда;
- сокращение затрат на закупку сырья и материалов;
- снижение транспортных расходов;
- рациональное использование материалов, путем нормирования производственных запасов.

Таким образом, процесс разработки мероприятий, направленных на повышение прибыльности производства, объединяет семь последовательных этапов. В результате производственное предприятие получает стратегию развития производства с указанием конкретных действий по достижению прибыльности.

В качестве основного мероприятия повышения прибыльности производства авторы выделяют снижение производственных издержек. При этом последовательность воплощения режима экономии должна быть комплексной с ориентацией на ценности потребителя на каждом

этапе производственного процесса.

Литература

1. Соколюк Я.И. Теоретические аспекты определения прибыльности предприятия / Я.И. Соколюк, Е.В. Шевченко // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: [Электронный ресурс] сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / научн. ред. С.П. Кирильчук; редкол.: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – (Электрон. дан.). – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2022. – С. 383-386.
2. Вагенлейтер А. Алгоритм создания производства мирового класса и обеспечения лидерства в отрасли для российских компаний / Александр Вагенлейтер // Алгоритм: производительность труда, 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://algoritminfo.ru/algoritm-sozdaniya-proizvodstva-miro/>
3. Муляр В.В. Направления увеличения прибыли хозяйствующего субъекта / В.В. Муляр // Тенденции развития современной экономики предприятий: [Электронный ресурс] сборник научных трудов VIII Региональной научно-практической конференции / научн. ред. С.П. Кирильчук; редкол.: Е.В. Шевченко, Е.В. Стаценко. – (Электрон. дан.). – Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2023. – С.85-87
4. Беланова Н.Н. Пути увеличения прибыли на предприятии / Н.Н. Беланова, Б.Б. Давлатова // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. – 2020. – № 19. – С. 12-19.

УДК 336.2

МИССИИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РАЗНЫХ СТРАН МИРА И ТРЕНДЫ В НАЛОГОВОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ

Соколова А.С., студент

*Научный руководитель Соболева Г. В., доцент, кандидат экономических наук,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург*

Аннотация. Статья посвящена анализу миссий налоговых органов разных стран мира в свете анализа трендов в налоговом администрировании. Были выявлены ключевые характеристики миссий и их воздействия на характер и принципы администрирования налоговых сборов.

Ключевые слова: налоговые органы, миссии налоговых органов, налоговое администрирование, тренды в налоговом администрировании.

Миссии налоговых органов могут сильно различаться в разных странах, и изучение этих различий помогает лучше понимать принципы налогообложения в целом. Именно поэтому изучение миссий налоговых органов разных стран является важным и актуальным в настоящее время. Это полезно как для бизнеса, так и для граждан, которые хотят лучше понимать, как и с какой целью работает система налогообложения в их стране. Также исследование миссий налоговых органов позволяет оценить политику налогового администрирования в Российской Федерации с точки зрения мировых трендов и практик других стран.

Автором проведен сравнительный анализ концепций налогового администрирования через призму налоговых миссий в разных странах. Налоговые органы являются ключевыми институтами для сбора налогов, обеспечения соблюдения налогового законодательства и контроля за выполнением налоговых обязательств граждан и организаций. Налоговые службы разных государств, как и любые организации, имеют свои миссии, которые могут различаться в зависимости от национальных особенностей и приоритетов правительств. Основная тенденция в настоящее время состоит в том, что налоговые органы должны обеспечивать эффективный и справедливый сбор налогов, поддерживать экономическую стабильности для финансового и социального благополучия государства и его граждан [2]. Миссии налоговых органов сопоставлены, чтобы оценить, как они способствуют финансовой стабильности своих стран на примере налоговых служб США, Канады, Великобритании, Германии, Франции, Китая, Японии и России.

США - Налоговая служба - Internal Revenue Service (IRS) - является федеральным

налоговым органом, который отвечает за сбор налогов. Миссия IRS заключается в том, чтобы обеспечивать социально-экономическую благополучность США путем обеспечения эффективного сбора налогов, поддержания этических стандартов, чтобы способствовать их добровольному соблюдению, и содействия в социальном и экономическом развитии страны. Кроме того, IRS отвечает за проведение общественной политики в области налогообложения, разработку и реализацию налоговых законов и принципов, а также контролирует соблюдение налогового законодательства и предоставление американским налогоплательщикам высококачественных услуг. IRS также предоставляет помощь и обучение налогоплательщикам, чтобы помочь им понять свои налоговые обязательства и права, и занимается проведением аудитов и расследований в случае нарушений налогового законодательства [7].

Канада - налоговый орган - Canada Revenue Agency (CRA) - отвечает за сбор налогов. Основная миссия CRA заключается в поддержании правильности и справедливости налогообложения в Канаде. Кроме того, CRA занимается проведением аудита и расследований в случае нарушений налогового законодательства [8].

Великобритания – налоговый орган - Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC) - отвечает за сбор налогов и таможенных пошлин. Основная миссия HMRC заключается в поддержании справедливости и прозрачности налогообложения в Великобритании, в сборе налогов и других платежей для финансирования общественных услуг и поощрении социально-экономического развития страны. Кроме того, HMRC также отвечает за контроль соблюдения налогового законодательства, борьбу с налоговыми преступлениями и уклонением от уплаты налогов, а также за предоставление налоговых советов и руководств. HMRC также проводит аудит и расследования в случае нарушений налогового законодательства [10].

Германия - федеральное центральное налоговое управление - Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) - отвечает за сбор налогов. Основная миссия BZSt заключается в обеспечении справедливого и эффективного налогообложения в Германии, решении национальных и международных задач и убеждении в своих компетентности и качестве и выполнении межгосударственных задач в интересах равного налогообложения с национальными и международными связями. BZSt также проводит проверки и расследования по делам о нарушениях налогового законодательства и является открытым для адресатов, принципалов и коллег [6].

Франция - Генеральное управление государственных финансов - Direction générale des Finances publiques (DGFIP) - отвечает за сбор налогов. Основная миссия DGFIP заключается в поддержании финансовой и бюджетной стабильности Франции путем сбора налогов и контроля за налоговыми платежами. DGFIP также проводит аудит и расследования в случае нарушений налогового законодательства [9].

Китай - Государственная налоговая администрация - State Administration of Taxation (SAT) - налоговый орган, отвечающий за сбор налогов. Основная миссия SAT заключается в поддержании экономического развития и финансовой стабильности страны путем прозрачного сбора налогов, обеспечения соблюдения налогового законодательства и регулирования экономической деятельности в Китае. SAT также проводит аудит и расследования в случае нарушений налогового законодательства [12].

Япония - Национальное налоговое агентство National Tax Agency (NTA). Оно отвечает за сбор налогов. Основная миссия NTA заключается в поддержании финансовой стабильности Японии путем сбора налогов и контроля за налоговыми поступлениями. NTA также проводит аудит и расследования в случае нарушений налогового законодательства [11].

Россия - Федеральной налоговой службой (ФНС) отвечает за сбор налогов и валютный контроль в пределах своих компетенций. Миссия ФНС заключается в предоставлении высокого качества услуг и комфортных условий для уплаты налогов при эффективном противодействии схемам незаконного уклонения от уплаты налогов с целью обеспечения справедливых и равных для всех условий ведения бизнеса. Кроме того, к своим задачам ФНС относит обеспечение сбора налогов и сборов, контроле за соблюдением налогового законодательства, а также поддержке экономической стабильности страны и социального благополучия граждан. ФНС также отвечает за реализацию государственной налоговой политики и за

совершенствование налогового законодательства [3].

Таким образом, миссии налоговых органов в разных странах мира связаны со сбором налогов и контролем за соблюдением налоговых обязательств, а также с поддержанием справедливости и прозрачности налогообложения и проведением проверок в случае нарушений. Однако приоритеты и основные задачи различаются. Важно отметить, что миссия налоговых органов играет важную роль в обеспечении бюджетной стабильности и экономического развития.

Анализ миссий налоговых органов разных стран позволил выявить *тренды в налоговом администрировании*, набирающие популярность во всем мире:

1. *Обеспечение доверия налогоплательщиков к действиям налоговых органов*. Налоговая администрация, действующая в соответствии с законом, имеет легитимность и способна собирать налог, подлежащий уплате в установленном порядке. В развитых странах права налогоплательщиков защищены их возможностью обращения в суд. Подход, когда налоговый орган действует произвольно, утратил свою актуальность, поскольку вызывал у налогоплательщиков желание обойти обязательство по уплате налогов незаконным путём. Реализация данного компонента миссии налоговых органов предполагает, что сотрудники налоговой администрации должны пытаться установить с налогоплательщиками хорошие отношения, выступать их партнерами в сложных ситуациях, отвечать на вопросы, давать советы.

2. *Налоговые органы стремятся обеспечить наиболее простую для налогоплательщика систему по уплате налогов*. У налогоплательщиков не должно возникать страха от возникновения у них обязательства по уплате налога: должны быть созданы такие условия, в которых граждане и юридические лица будут иметь возможность исполнить своё обязательство без затруднений. Развитием данной тенденции является форсирование цифровых инструментов, которые берут на себя большую часть работы налогоплательщика по расчету и уплате налога.

3. *В рамках культуры оказания помощи налогоплательщикам налоговые органы расширяют свои предложения электронных услуг*. Они включают в себя увеличение скорости подачи электронных документов и электронных платежей, а также предоставление электронных порталов, которые позволяют налогоплательщикам и их консультантам самостоятельно управлять различными аспектами налоговых дел в режиме онлайн, например, такими как регистрация, проверка остатка на счете, запрос возмещения, доступ к предыдущим налоговым декларациям, отправка запросов и доступ к ответам на их запросы [4].

4. *Персонализация взаимодействия для создания комфортной социальной среды*. Веб-сайты ведущих налоговых органов содержат *простые пошаговые инструкции для налогоплательщиков*. Они также включают в себя калькуляторы и инструменты самопомощи, чтобы упростить соблюдение требований. Разработчики данных веб-сайтов используют дизайны, ориентированные на пользователя, что, в свою очередь, помогает обеспечить минимизацию затрат налогоплательщиков на соблюдение требований. Так, налоговые органы, работающие в режиме онлайн и продвигающие цифровые подходы к обслуживанию и к соблюдению требований, становятся всё более распространёнными и могут считаться глобальной тенденцией [4].

Таким образом, налоговые органы разных стран мира стремятся достичь доверительных взаимоотношений с налогоплательщиками, а также максимально упростить процедуру по расчёту и уплате налогов и сборов, и отражают это в своих миссиях.

Литература

1. Меских К.Л. Опыт Германии в налоговом администрировании/ К.Л. Меских. [Электронный ресурс] - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-germanii-v-nalогоvom-administririvanii/viewer> (Дата обращения: 26.02.2023).
2. Соболева Г. В. Использование бухгалтерских регистров в системе налогового учета //Бухгалтерский учет. 2003. №. 10. С. 41-44.
3. Федеральная налоговая служба: [Официальный сайт] - URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> / (дата обращения: 27.02.2023)
4. Michael D'Ascenzo. Global trends in Tax Administration // Journal of Tax Administration. – 2015.

Vol 1, No 1

5. Betriebsprüfungen: Steuerverwaltung an den Bund [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/66340/1/729158233.pdf>

6. Bundeszentralamt für Steuern: [Официальный сайт]. - URL: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Home/home.html> / (дата обращения: 26.02.2023)

7. Internal Revenue Service: [Официальный сайт]. - URL: <https://www.irs.gov/> / (дата обращения: 26.02.2023)

8. Canada Revenue Agency [Официальный сайт]. - URL: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency.html> / (дата обращения: 04.04.2023)

9. Direction générale des Finances publiques [Официальный сайт]. - URL: <https://www.impots.gouv.fr/accueil> / (дата обращения: 04.04.2023)

10. Her Majesty's Revenue and Customs [Официальный сайт]. - URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs> / (дата обращения: 04.04.2023)

11. National Tax Agency [Официальный сайт]. - URL: www.nta.go.jp / (дата обращения: 04.04.2023)

12. State Administration of Taxation [Официальный сайт]. - URL: <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html> / (дата обращения: 04.04.2023)

УДК 335.7

ТРАНСФОРМАЦИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Соколовская А.С., магистрант

*Научный руководитель Иваненко И.А., к.э.н., доцент кафедры
мировой экономики и экономической теории*

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В рамках цифровизации экономического пространства в Российской Федерации развивается и расширяется не только товарный рынок, но и рынок услуг. Предметом исследования является процесс преобразования российской сферы услуг под влиянием цифровизации экономики. В рамках данной статьи были проанализированы ключевые экономические показатели развития сферы услуг в России, обозначены особенности трансформации бизнеса под влиянием цифровизации в данной сфере и выявлены преимущества и проблемы развития сектора услуг с учетом цифровых тенденций.

Ключевые слова: сфера услуг, цифровизация, цифровая экономика, цифровые услуги

Процесс цифровизации экономики считается необратимым явлением, за счёт которого предприятия могут обеспечить высокий уровень национальной конкурентоспособности в условиях современных процессов глобализации. На протяжении последних десятилетий основные макроэкономические показатели большинства стран зависят от степени развития сектора услуг. На современном этапе развития экономики услуги являются ключевым сектором в обеспечении устойчивого развития и борьбы с низким уровнем жизни. Увеличение доли и значимости сферы услуг – это глобальный экономический тренд. Сегодня технологии развиваются и способствуют изменению структуры занятости в сфере услуг. Общество сталкивается с последствиями автоматизации, роботизации и применения искусственного интеллекта на рынке труда.

Согласно исследованию агентства «Data Insight», 8,6 миллиона человек в России работают в сфере услуг, то есть каждый одиннадцатый россиянин. За период с апреля 2021 года по март 2022 года количество самозанятых и компаний в сфере услуг увеличилось на 9% [2]. Но несмотря на это, сокращается количество компаний в основных секторах услуг. Это связано с тем, что сфера услуг – это привлекательное направление для бизнеса, однако не каждое предприятие в состоянии выиграть в конкурентной борьбе, и в итоге, более «слабые» предприятия покидают рынок.

В России на долю услуг приходится более половины ВВП страны. Впервые доля услуг в

ВВП превысила долю товаров в 1998 году – 56%. На 2016 год пришелся исторический пик данного показателя, доля услуг составила 63% (рисунок 1).

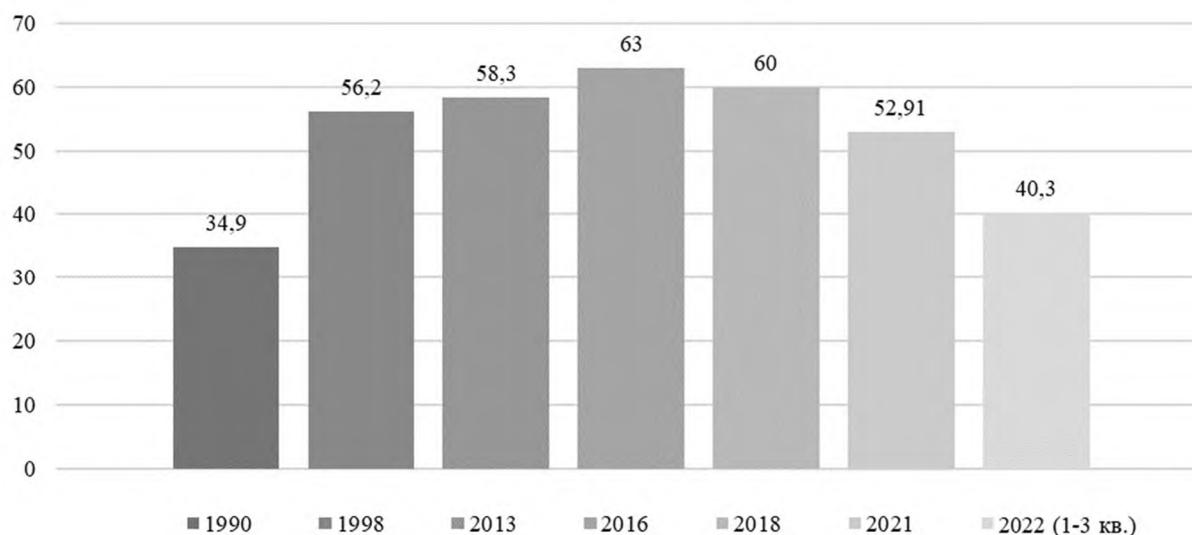


Рисунок 1 - Доля сектора услуг в ВВП Российской Федерации [3], [6]

За 3 квартала 2022 года доля сферы услуг в ВВП РФ составила 40,3%, этот же показатель за период 1-3 квартал 2021 года был равен 39%. Таким образом доля услуг в ВВП увеличилась на 1,3% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. [6]

Тем не менее, наблюдается уменьшение доли услуг в отечественном ВВП. За период с 2016 по 2021 доля услуг сократилась более чем на 10%. Отрицательная динамика данного показателя свидетельствует о нестабильности экономической ситуации в национальной экономике, недостаточном уровне потребительского спроса и деловой активности, а также высоком уровне стоимости заемного капитала и ограниченности внутренних инвестиционных ресурсов [1]. Такая обстановка обусловлена антироссийскими санкциями, которые ужесточаются с каждым годом, начиная с 2014 г.

Исследователи также указывают на сокращения численности предприятий в секторе услуг [2]. Такие отрасли, как торговля, финансы, НИОКР являются лидерами в рамках цифровой трансформации бизнеса. В таких отраслях активно осуществляется переход от «офлайн» к «онлайн», основанный на цифровых процессах. Но численность российских предприятий в этих отраслях год от года снижается, что позволяет сделать вывод о неспособности реализовывать конкурентный потенциал в сфере цифровизации операционной деятельности.

В настоящее время в связи с процессом цифровизации возрастает спрос на цифровые услуги. Цифровая услуга — это традиционная услуга, оказываемая посредством сети Интернет (услуги онлайн-рекламы; услуги онлайн-посредничества; продажа данных, сгенерированных из информации, оставленной пользователями в цифровых интерфейсах и др.). Наиболее распространенными среди них являются образовательные, информационные, рекламные, консультационные, бухгалтерские, юридические, научно-технические услуги [4].

В условиях пандемии Ковид-19 процесс цифровизации общества резко ускорился и поменялось отношение к информационным технологиям (ИТ или ИКТ) со стороны корпоративного сектора. Сегодня для предпринимателя ИКТ со своим набором ценностей рассматриваются уже как необходимость для существования на рынке. Ни одна из отраслей экономики не развивалась так стремительно, используя цифровой формат, как услуги. Цифровая трансформация повышает эффективность организаций, но на это требуются дополнительные средства, которые многие предприятия не могут позволить себе выделить. Решать, что в этой ситуации важнее придется каждому предприятию самостоятельно, причем ошибиться - означает потерять конкурентоспособность и уйти с рынка.

В России представлен широкий спектр технологий, которые позволяют компаниям использовать возможности цифровизации в сфере услуг, очевидные преимущества которой заключаются в следующем:

- 1) происходит оптимизация бизнес-процессов;
- 2) появляются новые источники дохода;
- 3) повышается качество обслуживания, так как новые технологии позволяют мгновенно реагировать на запросы потребителей.

Тем не менее, при очевидных преимуществах цифровизации современного бизнеса, существует достаточно большой объем проблем, решение которых является приоритетной задачей современной экономики. Новые технологии, такие как роботизированная автоматизация процессов (ЯРА), обработка естественного языка (NLP), облачные системы и искусственный интеллект, будут играть важную роль в замене ручных функций и разрозненных систем цифровой трансформацией. Важно осознавать, что цифровая трансформация должна приносить устойчивые результаты, а не эффективные пилотные проекты, которые в долгосрочной перспективе не могут быть устойчивыми [5].

Ключевой проблемой для российских предприятий сферы услуг в эпоху таких быстрых и объемных изменений является решение задачи адаптации к сложности и скорости, необходимых для того, чтобы не отставать, поэтому остро стоит вопрос необходимости принятия инновационного мышления.

Таким образом, распространение цифровых услуг открывает возможности для ранней интернационализации, т.е., чем более цифровой является услуга, тем меньше усилий требуется для увеличения масштаба или внедрения услуги в новой бизнес-среде. Это предполагает огромный потенциал для быстрого роста и активизации международной деятельности. Цифровое взаимодействие открывает новые возможности для бизнеса, но скорость инноваций также порождает новые проблемы. По мере того, как организации расширяют свое цифровое присутствие, их профили рисков меняются за счет увеличения количества транзакций, данных клиентов и точек потенциальной уязвимости, что увеличивает риск в областях конфиденциальности данных, защиты информации клиентов и кибербезопасности.

Литература

1. Сидоров А.А. — Развитие сферы услуг в условиях цифровой трансформации национальной экономики / Теоретическая и прикладная экономика. – 2021. – № 1. – С. 39 - 47.
2. Агентство экономической информации «ПРАЙМ» / Исследование показало, сколько россиян работают в сфере услуг [Электронный ресурс]. URL: <https://1prime.ru/society/20220727/837617080.html> (Дата обращения 12.04.23).
3. Федеральная служба государственной статистики / Росстат [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения 12.04.23).
4. Цифровой товар - товар или услуга? [Электронный ресурс]. URL: <http://moglobi.ru/stati/cifrovoj-tovar-tovar-ili-usluga/main.html> (Дата обращения 10.04.23).
5. I. Agttnko. Digital transformation in the financial services sector// Financier Worldwide Magazine [Электронный ресурс]. URL: <https://www.financierworldwide.com/digital-transformation-in-the-financial-services-sector#.X0jpl25uKUK> (Дата обращения 10.04.23).
6. KUN.UZ / Доля сферы услуг в ВВП увеличилась [Электронный ресурс]. URL: <https://kun.uz/ru/news/2022/12/16/dolya-sfery-uslug-v-vvp-uvelichilas> (Дата обращения 12.04.23).

УДК 336.226

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ*Соколюк Я.И., студент;**Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье раскрывается экономическая сущность системы экономической безопасности предприятия и её значение для эффективной деятельности в условиях цифровой экономики. Были выделены особенности и проблемы функционирования системы экономической безопасности предприятия в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности предприятия, цифровая экономика.

Отличительной чертой современного этапа развития общества является переход к наукоёмкой постиндустриальной экономике, которая основана на знаниях, а также использовании новейших цифровых информационно-коммуникационных технологий. Цифровая экономика приводит к трансформации системы управления компанией и создает новые риски и угрозы для ее деятельности, что делает актуальным исследование системы экономической безопасности предприятия в современных условиях.

Понятие «экономическая безопасность» в контексте экономики предприятий экономисты-аналитики, как правило, связывают со способностью предприятия противостоять неблагоприятным условиям внешней среды. Благодаря внутреннему потенциалу, предприятие способно устранять различного рода угрозы или приспосабливаться к внешним условиям, нивелируя их негативное воздействие.

Под экономической безопасностью предприятия понимается «состояние всех видов ресурсов, обеспечивающее эффективное их использование и стабильное функционирование для динамичного научно-технического и социального развития предприятия и достижения стратегических целей» [1, с.15]. Эффективное использование ресурсов предполагает получение эффекта, позволяющего покрыть все затраты предприятия на их приобретение и использование, а также получить выгоду в денежной, материальной или иной форме.

В основе экономической безопасности лежит использование системного подхода, при котором различные отдельные элементы системы, выполняя определенные функции, взаимодействуют между собой для достижения единой цели [2].

На предприятии экономическая безопасность реализуется через систему экономической безопасности предприятия (далее СЭБП), которая представляет собой комплекс защитных мер и решений от негативного влияния угроз как внешнего, так и внутреннего характера, которые способны причинить ущерб предприятию, вывести его из экономического равновесия [3; с. 61].

Однако, следует подчеркнуть, что невозможно создать универсальную СЭБП, так как она формируется индивидуально для каждого предприятия с учетом его особенностей, возможностей, уникальности [3; с.62]

На процесс формирования СЭБП непрерывно влияют значительные информационные потоки, что предусматривает постоянный поиск и анализ информации, диагностику угроз и возможностей, а также требует своевременного реагирования на изменение факторов влияния. Часто возникает необходимость совершенствования существующей СЭБП, с целью разработки основных направлений и методов по улучшению показателей финансового состояния и функционирования предприятия.

Система обеспечения экономической безопасности предприятия включает в себя функциональные области, представленные на рисунке 1.

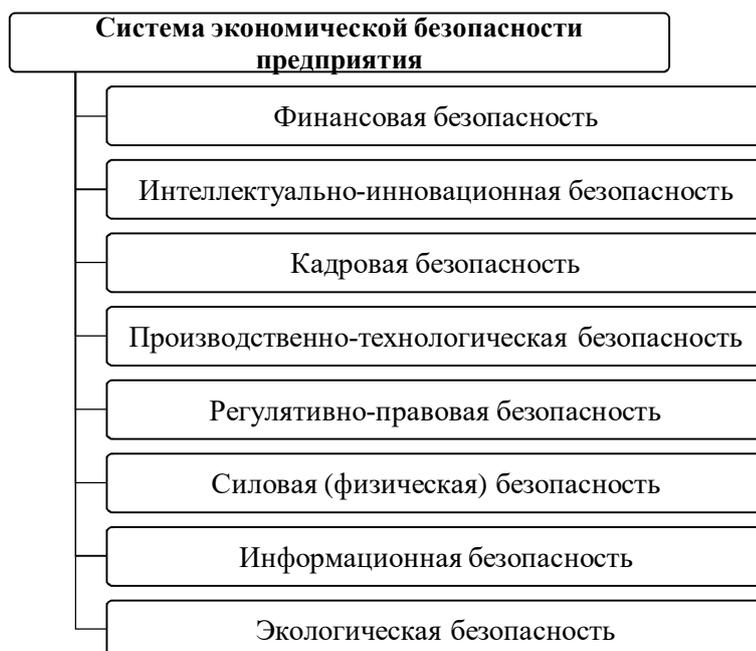


Рисунок 1 – Структура системы экономической безопасности предприятия

Источник: составлено авторами по материалам [2]

Учитывая, что основными функциональными элементами СЭБП являются трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы субъекта хозяйствования, можно выделить основные направления обеспечения безопасности:

- безопасность имущественного комплекса предприятия;
- безопасность использования интеллектуальных и трудовых ресурсов;
- обеспечение защиты финансовых ресурсов предпринимательской структуры;
- обеспечение защиты информационных ресурсов предприятия.

Цифровая экономика имеет ряд положительных эффектов для предприятий, а именно повышение эффективности производства и управления, снижение издержек и ресурсоемкости, увеличение объемов и качества продукции и услуг, расширение рынков сбыта и доступа к информации, повышение конкурентоспособности и инновационности, улучшение взаимодействия с потребителями и партнерами и др. Манахова И. В. выделяет следующие направления цифровизации деятельности предприятий: формирование цифровой инфраструктуры; внедрение цифровых инструментов; развитие цифровых компетенций [4; с.183].

Однако цифровая экономика также создает новые угрозы и риски для экономической безопасности предприятий, которые могут нанести значительный ущерб их финансовому положению, репутации, конкурентным преимуществам и стратегическому развитию [5; с.75]. К таким угрозам и рискам следует отнести:

- кибератаки на информационные системы и инфраструктуру предприятий, которые могут привести к нарушению их работоспособности, утечке или искажению данных, взлому или блокировке аккаунтов, заражению вирусами и др.;

- нарушение конфиденциальности и защиты персональных данных клиентов, сотрудников и партнеров предприятий, которые могут быть использованы злоумышленниками для мошенничества, шантажа, дискредитации или других противоправных действий;

- нарушение прав интеллектуальной собственности предприятий на товары, услуги, технологии или бренды, которые могут быть скопированы, подделаны, незаконно использованы конкурентами или другими лицами;

- усиление конкуренции на рынках за счет появления новых цифровых платформ, сервисов и продуктов, которые могут заменить или вытеснить традиционные предложения предприятий;

- изменение потребностей и поведения потребителей в связи с развитием цифровой

экономики, которые требуют от предприятий адаптации к новым трендам, форматам и каналам взаимодействия, а также повышения уровня персонализации и качества обслуживания;

- несоответствие правового регулирования и нормативной базы реалиям цифровой экономики, которое может приводить к юридической неопределенности, конфликтам интересов, нарушению прав и свобод участников экономических отношений.

Все эти факторы создают серьезные вызовы для системы экономической безопасности предприятия, которая должна обеспечивать защиту его интересов и ресурсов от внешних и внутренних угроз, а также способствовать его устойчивому развитию в динамичной и неопределенной среде. При этом эффективной может быть только комплексная система безопасности, организованная в соответствии с действующим законодательством и сочетающая в себе следующие мероприятия:

- физические - создание препятствий для доступа к охраняемому имуществу, финансам, информации;

- административные - введение соответствующего режима работы предприятия, создания службы безопасности;

- экономические - меры материального стимулирования, финансирования защитных мероприятий;

- технические - использование технических средств и системы охраны;

- программные - использование современных информационных технологий, баз данных, систем защиты от несанкционированного доступа к ним и т. д.

- морально-этические - меры морального воздействия, воспитательная работа, разработка кодексов поведения, создание атмосферы корпоративного духа, партнерства единомышленников и т.п.

Для того, чтобы обеспечить функционирование системы экономической безопасности предприятия в условиях цифровой экономики, необходимо принимать комплексные меры, направленные на повышение цифровой грамотности и компетентности персонала, развитие цифровой инфраструктуры и технологий, защиту цифровых данных и ресурсов, а также на управление цифровыми рисками и угрозами.

Таким образом, цифровая экономика представляет собой как возможность, так и вызов для системы экономической безопасности предприятия. Для того, чтобы адаптироваться к новым условиям и обеспечить свою устойчивость и развитие, предприятия должны принимать эффективные меры по повышению своего цифрового потенциала, защите своих цифровых активов и ресурсов, а также по управлению своими цифровыми рисками.

Литература

1. Сергеев, А. А. Экономическая безопасность предприятия : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 3-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 275 с. — (Высшее образование).
2. Демчук О.В. Роль и значение системы экономической безопасности предприятия // Вестник Академии знаний. — 2019. — №6 (35). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-znachenie-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 23.04.2023).
3. Калеменова, Е. Е. Механизмы и инструменты создания эффективной системы экономической безопасности предприятия / Е.Е. Калеменова. // Молодой ученый. — 2020. — № 34 (324). — С. 60-63.
4. Манахова И. В. и др. Развитие механизма обеспечения экономической безопасности предприятий при внедрении цифровых технологий // Вестник Российского экономического университета им. ГВ Плеханова. — 2019. — №. 6 (108). — С. 183-190.
5. Булатенко М.А., Горонок Д.Л. Ключевые проблемы обеспечения экономической безопасности предприятия в современных условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2019. — № 2-1. — С. 71-75.

УДК 330.342.2

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ*Стаценко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им.В.И. Вернадского»*

Аннотация. В работе установлено, что развитие факторов производства и преобладание одного фактора производства над остальными приводили к изменению приоритетного вида деятельности в экономике и формы хозяйствования, что обуславливало переход от одной экономической системы к другой. Определено понятие цифровой экономике исходя из преобладающего в производственных процессах информационного фактора производства.

Ключевые слова: цифровая экономика, фактор производства, экономическая система, общественно-экономические отношения, информация.

С целью выявления сущности и причин возникновения цифровой экономики был проведен ретроспективный анализ данной категории и выявлена связь наименования экономической системы с формой хозяйствования, преобладающим в экономике видом хозяйственной деятельности, потребностями общества и доминирующим фактором производства (таблица 1).

Таблица 1. Стадии развития общественно-экономических отношений

№ п/п	Название экономической системы	Форма хозяйствования	Приоритетный вид хозяйственной деятельности	Преобладающие потребности	Иерархия факторов производства
1	Примитивная экономика собирателей и охотников	Обеспечение жизнедеятельности	- собирательство - охота	Физиологическое потребности	Земля Труд
2.	Аграрная экономика	Натуральное хозяйство	- земледелие - рыболовство - добыча полезных ископаемых	Физиологическое потребности	Труд Земля Капитал (зарождение)
3	Индустриальная экономика	Промышленное производство (обеспечение благополучия в быту)	- производство средств производства и предметов потребления	Потребности в безопасности	Труд Земля Капитал Предпринимательские способности
4	Капиталистическая экономика	Капиталистическое производство (прирост стоимости собственного капитала)	- инновационная деятельность во всех сферах производства, автоматизация бизнес-процессов	Социальные потребности	Капитал Труд Земля Предпринимательские способности
5	Рыночная экономика	Рыночное хозяйство (Деньги - Товар - Деньги)	- индивидуализация процессов производства и потребления продукции	Социальные потребности	Предпринимательские способности Капитал Земля Труд Информация
6	Цифровая экономика	Массовое информационное взаимодействие и хозяйствование	- автоматизация бизнес-процессов; цифровизация институциональной и внутренней среды предприятий	Потребности в уважении и признании	Информация Предпринимательские способности Капитал Земля Труд

Установлено, что развитие факторов производства и преобладание одного фактора производства над остальными приводили к изменению приоритетного вида деятельности в экономике и формы хозяйствования, что и обуславливало переход от одной экономической системы к другой. Так, в примитивной экономике собирателей и охотников цель хозяйствования сводилась к обеспечению процессов жизнедеятельности, то есть удовлетворению физиологических (первичных) потребностей. На этом этапе развития обществу были доступны лишь два фактора производства – земля и труд, при преобладающей роли именно земельного фактора производства (общины людей стремились найти и заселить наиболее благоприятные с точки зрения наличия ресурсов и климата земли).

Зарождение фактора производства «капитал» сопровождается выделением части населения, владеющей на правах собственности земельными угодьями и использующими их для личного обогащения. При этом приоритетным видом экономической деятельности является земледелие, рыболовство, добыча полезных ископаемых, то есть общество ведет натуральное хозяйство с целью удовлетворения преимущественно физиологических потребностей – аграрная экономическая система.

Индустриальная экономическая система обусловлена зарождением предпринимательских способностей, как фактора производства, и характеризуется тем, что у собственники промышленных предприятий накапливают капитал, который становится приоритетным фактором производства. Это происходит наряду с преобладанием в обществе потребностей в безопасности, стремительном развитии науки и промышленного производства и преобладанием в хозяйственной деятельности производства средств производства и предметов потребления.

Капиталистическая экономическая система ориентирована на прирост стоимости собственного капитала компаний, поскольку у собственников капитала возникает необходимость преумножения накопленного на предыдущих этапах развития экономики капитала. Для достижения этой цели требуется обладать или развивать предпринимательские способности, которые имеют все большее значение в экономике, поскольку позволяют добиваться конкурентных преимуществ. Результатом развития предпринимательских способностей является возникновение и развитие инновационной деятельности во всех сферах производства, автоматизация бизнес-процессов. При этом приоритетные потребности общества переходят на качественно новый уровень – уровень удовлетворения социальных потребностей.

Развитие конкуренции между производителями, расширение возможностей по организации собственного бизнеса в связи с высокой доступностью средств производства обусловили индивидуализацию процессов производства и реализации продукции. В условиях рыночной экономики происходит перенасыщение многих рынков товарами, производители продукции сталкиваются со сложностями сбыта продукции. Сбор и анализ информации о потребителях, создание информационных баз данных о клиентах компаний позволяют добиваться конкурентных преимуществ и стремительнее наращивать собственный капитал. Именно это обусловило зарождение и развитие информации, как фактора производства.

Приоритетная роль информации над другими факторами производства позволяет констатировать переход от рыночной к цифровой экономике, которая характеризуется автоматизацией бизнес-процессов; цифровизацией институциональной и внутренней среды предприятий. Процессы взаимодействия потребителей и производителей продукции опосредуются цифровыми платформами, осуществляется массовое информационное взаимодействие и хозяйствование. В обществе все большее значение приобретают потребности в уважении и признании. В условиях большого количества информации целью производителя является завладение вниманием потребителей.

Таким образом, установлено, что доминирование использования фактора производства в экономике определяет направленность ее развития. Экономика состоит из производственных процессов, которые организуются внутри предприятий. При организации производственного процесса учитываются потребности (для кого организован процесс) и вовлекаются факторы производства. Поэтому стадия развития общественно-экономических отношений

определяется способом реализации производственных процессов (формой хозяйствования). Следовательно, трансформация в экономике – это изменение способа реализации производственного процесса (формы хозяйствования).

Учитывая и обобщая мнения научного сообщества об экономике, цифровой экономике, цифровых трансформациях в исследовании под цифровой экономикой понимается область человеческой деятельности, направленная на использование ограниченного количества ресурсов с целью производства полезных продуктов и распределения их среди различных групп потребителей при доминировании информационного фактора производства.

УДК 336.226

ЭКОСИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Степанов Т.А., студент

Научный руководитель Зиятдинова Н.Р., к.э.н., доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

Аннотация. В статье исследовано понятие экосистем в современной экономике. Выявлены преимущества и недостатки экосистем, предложены способы преодоления недостатков экосистем.

Ключевые слова: экосистема, современная экономика, компании, товары и услуги, новые технологии.

Экосистемы играют все более важную роль в современной экономике. Они представляют собой сеть взаимосвязанных компаний, организаций и индивидуальных пользователей, которые взаимодействуют между собой в рамках конкретной отрасли или рынка.

Экосистемы обычно строятся вокруг центральной компании, которая предоставляет ключевые продукты или услуги, и которая координирует деятельность всех участников экосистемы. Эта компания может быть как крупным корпоративным игроком, так и стартапом, который создал инновационное решение для рынка [2].

Современные экосистемы развиваются быстро, благодаря новым технологиям и интернету. Они обеспечивают большую скорость и гибкость взаимодействия между участниками экосистемы, ускоряют разработку и внедрение новых продуктов и услуг, и повышают уровень конкуренции на рынке.

Примеры современных экосистем включают в себя:

- Экосистему Apple, которая строится вокруг продуктов Apple, таких как iPhone, iPad и Mac, и которая включает в себя множество приложений, разработанных для этих устройств, а также розничные магазины и сервисные центры.
- Экосистему Amazon, которая включает в себя онлайн-магазин, облачные вычисления, медиа-сервисы, маркетплейсы и другие услуги.
- Экосистему Uber, которая предоставляет услуги такси и доставки еды, и которая включает в себя приложения для заказа услуг, систему оплаты, а также технологическую инфраструктуру для взаимодействия водителей и пассажиров.

Каждая из упомянутых экосистем имеет свои особенности и преимущества. Экосистема Apple основана на сильной интеграции продуктов, программного обеспечения и сервисов, что позволяет компании создавать высокую степень лояльности среди пользователей и обеспечивать высокий уровень контроля над продуктами и услугами, которые используются в экосистеме. Apple Store является ключевым компонентом экосистемы, предоставляя возможность покупки приложений, игр, книг и музыки, а также сервисов, связанных с хранением и синхронизацией данных, таких как iCloud.

Экосистема Amazon, в свою очередь, основана на широком спектре продуктов и услуг, включая онлайн-магазин, медиа-сервисы (Amazon Prime Video, Amazon Music), облачные вычисления (Amazon Web Services), а также различные маркетплейсы, такие как Amazon Marketplace, где продавцы могут продавать свои товары. Amazon также интегрирует свои продукты и услуги с другими экосистемами, например, с устройствами Alexa, которые работают

с голосовым управлением, и с технологией распознавания лиц Amazon Rekognition, которая используется в системах безопасности.

Экосистема Uber предоставляет услуги такси и доставки еды, основываясь на технологической инфраструктуре и мобильных приложениях. Она предоставляет клиентам удобный способ заказа услуг и оплаты за них, а также обеспечивает водителям возможность быстрого и эффективного поиска клиентов. Технология Uber также используется для различных других услуг, таких как аренда электросамокатов или велосипедов.

В целом, экосистемы становятся все более важными в экономике, поскольку они представляют собой эффективный способ создания ценности для клиентов и повышения конкурентоспособности на рынке. Важно понимать, что для успешной экосистемы необходимо иметь высокую степень интеграции между компонентами, а также уделять внимание взаимодействию между участниками и развитию инноваций [3].

Несмотря на то, что экосистемы представляют собой эффективный способ создания ценности для клиентов и повышения конкурентоспособности на рынке, они также имеют свои недостатки и вызовы.

Один из недостатков экосистем заключается в том, что они могут создавать зависимость у пользователей от определенных продуктов и услуг. Например, если клиент использует экосистему Apple, то ему может быть сложно перейти к другой платформе, так как он уже имеет значительный объем данных и приложений, связанных с продуктами Apple. Это может ограничивать свободу выбора и конкуренцию на рынке [3].

Другой недостаток экосистем заключается в том, что они могут быть уязвимы для кибератак и нарушений безопасности. Поскольку экосистемы объединяют множество компонентов и услуг, нарушение безопасности одного из них может повлечь за собой проблемы для всей экосистемы и ее пользователей.

Также экосистемы могут столкнуться с проблемами взаимодействия и сотрудничества между различными участниками. Если компании не смогут договориться о стандартах и протоколах взаимодействия, то экосистема может столкнуться с проблемами совместимости и перехода на новые технологии [1].

Кроме того, экосистемы могут создавать проблемы с точки зрения монополизации рынка. Если одна компания контролирует большую часть экосистемы, то это может привести к ограничению выбора для пользователей и ограничению конкуренции на рынке. В целом, хотя экосистемы имеют множество преимуществ, они также представляют собой вызовы и риски, которые необходимо учитывать для обеспечения устойчивости и долгосрочного успеха.

Существует несколько путей решения недостатков экосистем:

- Разнообразие выбора продуктов и услуг: один из способов избежать зависимости пользователей от определенной экосистемы - это предоставлять им больше выбора. Компании могут разрабатывать продукты и услуги, которые совместимы со многими экосистемами, а также обеспечивать своих пользователей инструментами для переноса данных и приложений между экосистемами.

- Обеспечение безопасности: для обеспечения безопасности экосистемы, компании должны разрабатывать и использовать механизмы защиты данных и приложений от кибератак. Это может включать в себя шифрование данных, двухфакторную аутентификацию и другие технологии.

- Стандартизация: для того, чтобы обеспечить совместимость между различными компонентами экосистемы, необходимо разработать стандарты и протоколы взаимодействия между ними. Это позволит улучшить взаимодействие и сотрудничество между участниками экосистемы.

- Регулирование: в случае, когда одна компания контролирует большую часть экосистемы, может потребоваться регулирование со стороны государства. Это может включать в себя антимонопольные законы, которые будут способствовать развитию конкуренции на рынке.

- Управление рисками: компании должны разрабатывать стратегии управления

рисками, связанными с экосистемой, чтобы минимизировать возможные угрозы и последствия. Это может включать в себя анализ уязвимостей экосистемы, разработку планов чрезвычайных ситуаций и другие меры предосторожности.

· Развитие открытых экосистем: открытые экосистемы, в которых участвуют множество компаний и разработчиков, могут быть более устойчивыми и конкурентоспособными. Компании могут стимулировать развитие открытых экосистем путем создания открытых стандартов и API (интерфейсов программирования приложений), которые позволяют другим компаниям легко интегрировать свои продукты и сервисы в экосистему. Это также может привести к более инновационным продуктам и услугам, поскольку участники экосистемы могут легко обмениваться знаниями и идеями.

Экосистемный подход к бизнесу становится все более популярным и важным в современной экономике. Это объясняется тем, что экосистемы позволяют компаниям работать совместно, чтобы создавать более ценные продукты и услуги для потребителей. Это способствует инновациям и ускоряет развитие рынков, повышая конкурентоспособность участников экосистемы. Однако, как и любая другая система, экосистемы могут иметь свои недостатки и риски, и поэтому важно разработать стратегию управления экосистемой, чтобы избежать этих рисков и максимизировать потенциал экосистемы.

Открытые экосистемы, в которых участвуют множество компаний и разработчиков, могут быть более устойчивыми и конкурентоспособными, так как они позволяют быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и создавать более инновационные продукты и услуги. Закрытые экосистемы, в которых участвует только одна компания или группа компаний, могут иметь некоторые преимущества в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной перспективе они могут оказаться менее устойчивыми и менее способными к инновациям.

В целом, экосистемный подход к бизнесу может помочь компаниям создавать более ценные продукты и услуги, которые лучше удовлетворяют потребности и желания потребителей, а также повышают конкурентоспособность и долгосрочную устойчивость компаний в условиях быстро меняющейся экономической среды. Однако важно помнить, что для максимизации потенциала экосистемы необходимо разработать стратегию управления экосистемой и учитывать возможные риски и недостатки.

Литература

1. Касьяненко, Н. (2018). Экосистемный подход к управлению цифровыми технологиями в корпорациях. *Экономические науки*, (161), 50-55.
2. Гришин, С. Ю. (2019). Экосистемный подход в управлении инновационными процессами предприятия. *Экономические науки*, (174), 68-74.
3. Киселева, О. В., & Тропина, Е. В. (2020). Экосистемный подход к организации взаимодействия участников кластера в региональной экономике. *Экономические науки*, (187), 29-35.
4. Коваленко, Е. Д. Бизнес-экосистемы: теория и практика развития / Е. Д. Коваленко, Г. А. Штофер // *Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 248-251.*

УДК 65.01

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Стрельбицкий А.С., аспирант;

*Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Создание эффективной системы мотивации персонала на предприятии позволит ему выжить в конкурентной среде за счет повышения производительности труда.

Ключевые слова: мотивация; предприятие; эффективность.

Основной целью различных видов и форм стимулирования трудовой деятельности на предприятии является реализация его интересов, что рассматривается через увеличение выручки, наличие сбыта, повышение производительности труда и снижение себестоимости услуг или товара [1].

Для определения достижения цели предприятия анализируется и дается оценка эффективности мотивации трудовых ресурсов. При этом производительность труда определяется отношением объема продукции, услуг на среднесписочную численность работающих. Поэтому эффективность мотивации трудовых ресурсов на предприятии показывает, в какой мере ресурсы и затраты на материальное и моральное стимулирование сотрудников оправданы, существует ли прирост продукции или услуг, и снизилась ли их себестоимость. Показатели оценки системы мотивации персонала представлены на рисунке 1.

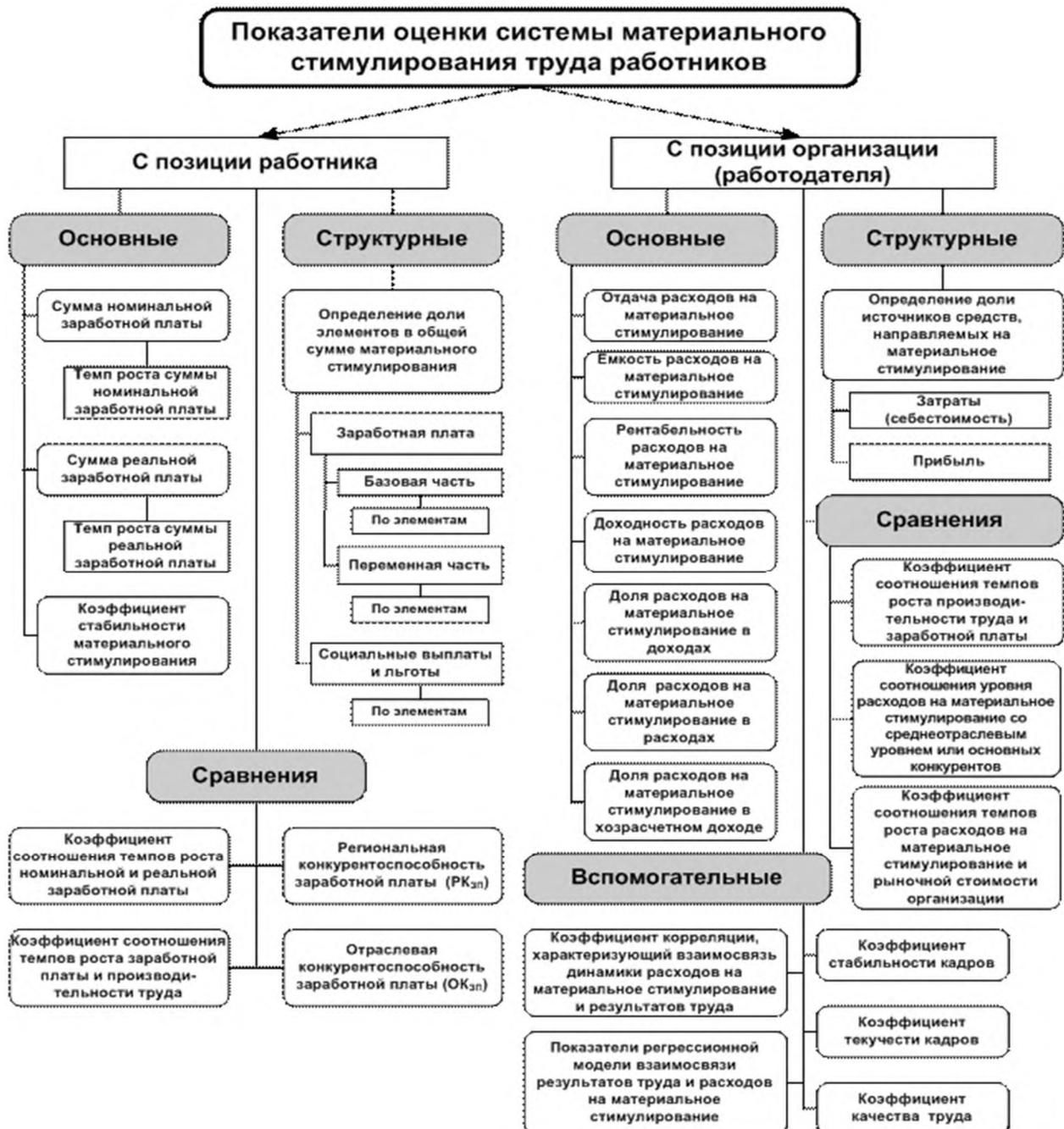


Рисунок 1 - Показатели оценки системы мотивации персонала предприятия

Источник: составлено авторами на основе [1; 2]

Общее определение оценки эффективности системы мотивации трудовой деятельности персонала предприятия можно осуществить с помощью следующих отечественных методик [2]:

1. Определение общего экономического эффекта от достижения запланированного конечного результата, где под эффектом обычно рассматриваются объем произведенной или реализованной продукции, прибыль.

2. Определение производительности труда и других показателей эффективности использования трудовой деятельности и трудовых ресурсов, где производительность является одним из основных показателей эффективности использования трудовых ресурсов.

3. Ежемесячный эффект от снижения текучести кадров.

4. Ежемесячный эффект от роста выработки.

5. Общая эффективность от снижения издержек производства.

Также используются зарубежные методики оценки эффективности мотивации персонала: так, метод бенчмаркинга Д. Филипса и Д. Киркпатрика оценивает уровни эффективности обучения персонала, и другие.

Литература

1. Экономика предприятия : учебник для вузов / С. П. Кирильчук [и др.] ; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 417 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07473-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/498932> (дата обращения: 04.03.2023).

2. Руководство по системе менеджмента качества. - URL: https://unitechmo.ru/upload/files/smk/rukovodstvo_iso_9001_2015_e.pdf. (дата обращения: 04.03.2023).

УДК 330.837

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУТА РЕЛИГИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВ

Стрижак А.Ю., д.э.н., профессор кафедры экономической теории;

Кутрань Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономической теории;

Арабаджи Ю.В., ассистент кафедры экономической теории

ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет», г. Донецк

Аннотация. Проведен компаративный анализ влияния института религии на экономическое развитие государств. Выявлены основные этические особенности влияния мировых религий (христианства, ислама, буддизма) на реализацию хозяйственных практик и макроэкономическое развитие.

Ключевые слова: религия, институты, экономическое развитие, государство, оппортунизм, инфорсмент.

Религия как фундаментальный неформальный институт играет важную роль в развитии экономики, формируя индивидуальные и надындивидуальные ценности (ядром которых является социальный капитал, трудовая этика и справедливость), а также реализует инфорсмент в случае отклонения от выполнения предписанных религией норм. Страх перед наказанием «свыше» является сильнейшим ментальным ограничителем оппортунистического поведения и, в соответствии с исследованиями, более эффективен для экономического роста, чем надежда на рай. Религия может оказывать благотворное влияние на характер производства и деловые практики, этику финансово-кредитных и трудовых отношений, политические и социальные убеждения людей, демографическую ситуацию (рост рождаемости, запрет абортов). Религия также может выступать в качестве враждебной силы для социально-экономического развития. Во-первых, религия может стать одной из причин торможения научно-технического прогресса, когда политические элиты воспринимают его как угрозу. Во-вторых, религия может служить ограничителем в отношении накопления капитала, инвестиций, кредитных рынков и процентных поступлений. В-третьих, традиционные религиозные ценности противостоят современным западным культурным ценностям (например, женская эмансипация в

мусульманских обществах). В-четвертых, между представителями разных религиозных групп могут вспыхивать конфликты, проявления экстремизма.

Институциональный анализ основных мировых религий позволил выявить основные этические особенности их влияния на реализацию хозяйственных практик и макроэкономическое развитие.

Христианство:

католицизм: акцент на индивидуализм как изъятие свободной воли человека; ориентация на формирование гуманной хозяйственной системы; подчинение хозяйственного порядка моральным нормам и минимизация государственного вмешательства; бедность как «социальное зло»; всеобщее право на трудовую деятельность; формирование трудовой этики с учетом личности и ее совершенствования с точки зрения религии; развитие частной собственности как символа человеческой свободы;

протестантизм: экономический рационализм и практичность; трудолюбие; аскетизм; уважение к частной собственности; акцент на социальном и человеческом капитале; образование как инструмент социально-экономической активности; социальный взаимоконтроль; строгая дисциплина и ответственность человека в мирском стремлении к успеху как фактору спасения души;

православие: преобладание духовного над материальным; пренебрежительное отношение к частной собственности; призыв к смирению и покорности; пропаганда филантропии и братской взаимопомощи; социальное неравенство как инструмент добродетели; сакрализация власти и важность общественной иерархии; подчинение церкви государству; относительная оторванность церкви от социальных и экономических проблем; порицание удовольствий и призыв к самоограничениям; призыв к тщательному выбору средств достижения поставленной цели.

Ислам: справедливость и щедрость; труд как важнейшая человеческая добродетель; богатство как средство достижения милости Аллаха; закят (обязательный мусульманский налог) – передача 2% от своих богатств нуждающимся во время месяца Рамадан; садака (добровольная милостыня); запрет на рибу (ростовщичество, а также сделки, при которых одна из сторон приобретает прибыль, не затратив при этом никакого труда); поощрение производственной и торговой деятельности; защита прав собственности и свободы предпринимательства; надежность и справедливость судебной системы; запрет на производство и реализацию хамра (опьяняющих и одурманивающих веществ) и других товаров и услуг, считающихся греховными; запрет на гарар (сделки, сопряженные с чрезмерной неопределенностью и риском) – свопы, опционы, фьючерсы, короткие сделки на рынке акций; осуждение накопительства денег без инвестирования в производство и торговлю); запрет на монополию экономической власти.

Буддизм: мудрость, нравственность, дисциплина; богатство как источник страданий; максимальное благополучие при минимальном потреблении; стремление к обретению мудрости посредством образования и духовных практик; щедрость как основной нравственный принцип («отдавать больше, чем получать»); труд как реализация творческого потенциала, а не источник обогащения; устойчивость потребления и производства (отказ от насилия в экономической деятельности, умеренность использования ресурсов, медитация как способ достижения умеренности).

Систематизируя вышеизложенное, можем сделать вывод, что религия как древнейший общественный институт на протяжении всей истории человечества оказывала как прямое, так и косвенное влияние на экономическое развитие государств: характер производства, деловые практики, финансово-кредитные и трудовые отношения, политические и социальные убеждения людей, демографическую ситуацию.

Литература

1. Grigoriadis T. The Political Economy of Russian Orthodoxy // Religion and Comparative Development. – 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elgaronline.com/display/9781788110013/chapter04.xhtml>

2. Lamoreaux J. W., Flake L. The Russian Orthodox Church, the Kremlin, and Religious (Il)liberalism in Russia // Palgrave Communications. – 2018. – Vol 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/327869374_The_Russian_Orthodox_Church_the_Kremlin_and_religious_illiberalism_in_Russia.

3. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://flibusta.su/book/8976-protestantskaya-etika-i-duh-kapitalizma/read/>

4. Kumari P. The Influence of the Buddhist Economic Thought on Sustainable Economic Development // Asian Journal of Advances in Research. – 2021. – Vol 9(4). – P. 44-51.

5. Pudelko M., Bhargava, N. The Influence of Islam on the Economic Development of Muslim Countries // Economy, Business and Finance. – 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/23533094_The_Influence_of_Islam_on_the_economic_development_of_Muslim_Countries

6. Kuran T. Islam and Economic Performance: Historical and Contemporary Links // Journal of Economic Literature. 2018. – Vol. 56. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sites.duke.edu/timurkuran/files/2017/09/Islam-Economic-Performance-Kuran-JEL-in-press.pdf>

7. Chilkina K., Dorodonova N. European Social Policy and Catholicism: A Historical Overview // Conference: XIV European-Asian Congress "The value of law" (EAC-LAW 2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/347873539_European_Social_Policy_and_Catholicism_A_Historical_Overview.

УДК 336.3

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тарасов В.А., магистрант

*Научный руководитель Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье представлено изучение конкурентных стратегий предприятия. Знание видов конкурентных стратегий и понимание позиции предприятий в конкурентной среде, уровня его конкурентоспособности и потенциала позволяет развиваться предприятию. Ориентирование в особенностях конкурентных стратегий позволяет руководителю и коммерческим директорам определять модель поведения и не только выживать, но и занимать лидирующие позиции в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, конкурентная борьба, конкурент, конкурентная среда, конкурентные преимущества.

Выбор конкурентной стратегии осуществляется на этапе становления деятельности предприятия, поскольку определяет дальнейшую линию поведения предприятия на рынке. Выбранная стратегия формирует цели, принципы, задачи, направления деятельности самого предприятия и процесс взаимодействия с другими участниками рынка.

Целью работы является исследование сущности и видов конкурентных стратегий предприятия. Для достижения цели необходимо определить сущность понятия «конкурентная стратегия», рассмотреть ее виды и содержание в зависимости от классификаций.

Конкурентной стратегией (стратегией конкуренции или стратегией конкурентных действий) называют устойчивую модель поведения в совокупности с правилами и приоритетами, на основании которых определяется достижение и поддержание конкурентоспособности предприятия в долгосрочном аспекте. Сущность конкурентной стратегии состоит в завоевании наиболее выгодного и удержании устойчивого положения предприятия в конкурентной среде, сфере деятельности при максимизации прибыли в условиях действующей рыночной конъюнктуры.

Впервые понятие «конкурентная стратегия» прозвучало в конце 1970-х годов в работе известного американского экономиста Майкла Портера «Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов» [1, с. 69]. В данной работе конкуренция была описана как объект стратегического управления на предприятии и создана классификация конкурентных стратегий.

В зависимости от критериев классификации выделяют большое количество конкурентных стратегий. Рассмотрим в данной статье основные. В таблице 1 представлены виды конкурентных стратегий в зависимости от приоритетов взаимодействия с другими участниками конкурентной борьбы и позиции самого предприятия в ней.

Таблица 1 – Виды конкурентных стратегий в зависимости от приоритетов взаимодействия с другими участниками конкурентной борьбы и позиции самого предприятия в ней

Вид	Описание
Наступательная стратегия (Устранение конкурентов)	Активное проникновение на рынок путем захвата и подавления конкурентов. Выделяют монополию и стратегию сильного интегратора
Оборонительная стратегия (Отступление под влиянием конкурентов)	Удержание на освоенном рынке сбыта полученных, завоеванных позиций. Выделяют такие стратегии, как стратегию полного отступления и стратегию слабого интегратора. Конкуренция основана на уникальности продукции
Обособление от конкурентов	Выделяют обособление специализированного бизнеса и дезинтеграцию
Сближение с конкурентами	Интеграция с конкурентами для получения максимальных выгод, синергетический эффект

Источник: составлено автором по материалам [4, с. 52].

На рисунке 1 рассмотрим виды конкурентных стратегий в зависимости от жизненного цикла товара и периода становления деятельности предприятия.



Рисунок 1 - Виды конкурентных стратегий в зависимости от жизненного цикла товара и периода становления деятельности предприятия

Источник: составлено автором по материалам [3, с. 256].

На рисунке 2 изучим виды конкурентных стратегий по ценовой политике.

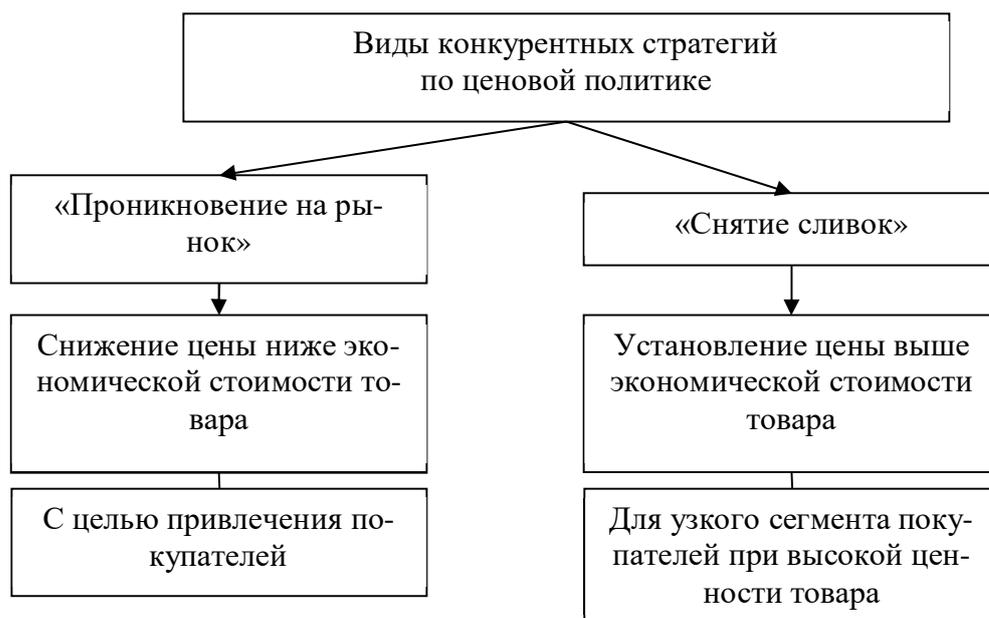


Рисунок 2 - Виды конкурентных стратегий по ценовой политике
Источник: составлено автором по материалам [5, с. 231].

При этом американский экономист М.Портер определил иную классификацию, наиболее часто используемую в современном обществе [2, с.75]:

1. Стратегия минимизации издержек.
2. Стратегия дифференциации.
3. Стратегия концентрации.

Первые две стратегии, т.е. стратегии минимизации издержек и дифференциации, направлены на получение преимуществ в разных отраслях или нескольких сегментах деятельности предприятия. При этом стратегия концентрации позволяет получить преимущества лишь в одном узком сегменте. Таким образом, поведение предприятия в конкурентной среде определяется его конкурентной стратегией. При этом грамотно подобранная конкурентная стратегия способствует развитию конкурентоспособности. Для определения устойчивой модели поведения особое значение на начальном этапе имеет понимание имеющегося уровня конкуренции, анализ уровня развития технологий, наличия ресурсов и выявление конкурентных преимуществ предприятия.

Литература

1. Кутин, М.В. Конкурентная стратегия предприятия. Выбор конкурентной стратегии [Текст] / М.В. Кутин // Сфера услуг: инновации и качество. — 2020. — № 50. — С. 69-79.
2. Михайлов, О.В. Конкурентные стратегии дифференциации и минимизации издержек [Текст] / О.В. Михайлов // Управление. — 2019. — Т. 7. — № 3. — С. 75-83.
3. Носова, Н. С. Конкурентная стратегия компании и методы конкурентной борьбы [Текст] / Н. С. Носова. — СПб. : Анлейс, 2019. — 256 с.
4. Черджијева, М.Т. Сущность и классификация конкурентных стратегий [Текст] / М.Т. Черджијева // Вестник современных исследований. 2020. № 2-3 (32). С. 52-55.
5. Чмышенко, Е.В. Взаимосвязь стратегий и конкурентных преимуществ [Текст] / Е.В. Чмышенко // Евразийское Научное Объединение. — 2020. — № 8-4 (66). — С. 231-232.
6. Штофер, Г. А. Подходы к определению сущности стратегического развития предприятия / Г. А. Штофер, В. И. Каццилло // Тенденции развития современной экономики предприятий и организаций : сборник научных трудов VIII Региональной научно-практической конференции, Симферополь, 01 февраля 2023 года. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2023. – С. 23-25.

УДК 658.155.012.2:004

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ: ТЕХНОЛОГИИ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПРАКТИКИ

Татаров А.Н., студент;

*Дементьев М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматривается влияние цифровизации на процессы управления производственными рисками на предприятиях. Изучаются современные технологии, инструменты и практики, применяемые для оптимизации процесса управления рисками. Особое внимание уделяется применению цифровых инноваций на российских предприятиях.

Ключевые слова: цифровизация, управление рисками, технологии, инструменты, практики, российские предприятия.

Процессы управления производственными рисками становятся особенно актуальными в условиях цифровизации. Цифровые технологии, инструменты и практики предоставляют новые возможности для минимизации потерь и повышения эффективности предприятий.

Целью работы является анализ методов цифровизации процессов управления производственными рисками и оценка применения цифровых технологий в управлении рисками. В рамках данного исследования ставятся следующие задачи:

- изучить основные технологии и инструменты цифровизации, используемые в управлении производственными рисками;
- рассмотреть практические примеры применения цифровых решений в управлении рисками;
- провести сравнительный анализ традиционных и цифровых методов управления производственными рисками;
- разработать предложения по внедрению и развитию цифровых технологий в управлении производственными рисками на предприятиях.

В условиях цифровой экономики, процессы управления производственными рисками претерпевают значительные изменения. Теоретические основы цифровизации процессов управления рисками заложены в работах таких учёных, как М.Ю. Дементьев, Д.В. Савельев, Е.В. Чернышева, А.А. Баранов, В.В. Иванов, С.И. Богданов, Н.А. Быкова и др. [1, с.94]. М.Ю. Дементьев определяет производственный риск в контексте цифровизации как вероятность возникновения неблагоприятных обстоятельств, связанных с использованием цифровых технологий, и приемлемый уровень отклонения результирующего показателя от определенного базиса в результате различных управленческих решений, а также связанный с данными решениями размер ощутимой экономической выгоды [1, с.72].

Рассмотрим ключевые аспекты, которые влияют на успешность управления производственными рисками в процессе цифровой трансформации. Одним из таких аспектов является достоверность и оперативность получаемой информации. Чем более актуальными и точными являются данные, тем эффективнее предприятие может управлять рисками. Цифровизация обеспечивает автоматизацию процессов сбора и анализа данных, что повышает их значимость и своевременность.

Важным фактором также является гибкость и способность системы управления адаптироваться к изменениям. Цифровые технологии, такие как искусственный интеллект и машинное обучение, могут способствовать адаптации к меняющейся ситуации, обеспечивая стабильность предприятия в условиях переменной рыночной среды.

Технологическая составляющая и взаимосвязь систем имеют ключевое значение. Бесперебойная работа информационных систем, их защищенность и интеграция с прочими корпоративными системами являются важными составляющими успешного управления производственными рисками в эпоху цифровой трансформации.

Навыки и квалификация сотрудников являются критически важными факторами в успешном управлении производственными рисками. Сотрудники предприятия должны быть

готовы активно работать с новыми технологиями, инструментами и методами управления рисками, чтобы обеспечить эффективность и результативность их деятельности. Компетентность и способность к непрерывному обучению и развитию также играют ключевую роль, так как это позволяет персоналу быстро адаптироваться к нововведениям и изменениям в рабочем окружении.

Производственные риски, возникающие на различных этапах производственного процесса, требуют особого внимания и качественного управления. Ресурсные риски, связанные с использованием сырья, оборудования и кадрового потенциала, могут привести к существенным финансовым потерям и неэффективности процессов. В этом контексте, цифровизация процессов управления производственными рисками становится особенно актуальной. Использование современных технологий, инструментов и практик позволяет оптимизировать процессы, связанные с предотвращением и минимизацией рисков, обеспечивая более точный учет и контроль всех аспектов деятельности предприятия. Цифровые решения, такие как искусственный интеллект, машинное обучение и большие данные, позволяют анализировать и прогнозировать возможные проблемы, связанные с ресурсами, и принимать своевременные решения для обеспечения стабильности и успешного развития предприятия.

Кроме того, сотрудники должны быть способны принимать оперативные и обоснованные решения, учитывая текущую ситуацию и прогнозируемые риски. Опыт работы в различных сферах производства, знание стандартов и требований к качеству продукции, а также способность к командной работе и эффективному взаимодействию с коллегами с разными компетенциями - все это способствует успешному управлению производственными рисками и укреплению конкурентоспособности предприятия на рынке [2, с. 32].

Методы оценки и контроля производственных рисков в контексте цифровизации можно условно разделить на автоматические и полуавтоматические [4, с.73]. Также существует дополнительная классификация, которая позволяет группировать методы оценки рисков на алгоритмические, экспертные и интеллектуальные [3, с.54]. На рисунке 1 изображены основные подходы к классификации ресурсных рисков.



Рисунок 1 – Классификация ресурсных рисков предприятия

Базовые ресурсные риски – это риски, связанные с основными элементами производственного процесса, включая риски средств труда (машин и оборудования), риски предметов труда (сырья и материалов) и кадровые риски

Связующие ресурсные риски относятся к финансовым и информационным рискам, которые могут возникнуть из-за неэффективного использования финансовых ресурсов или нарушения информационной безопасности в процессе управления предприятием.

Материальные ресурсные риски связаны с потерей или повреждением материальных активов, таких как сырье, оборудование или здания, в результате производственных процессов или стихийных бедствий.

Нематериальные ресурсные риски касаются интеллектуальной собственности, репутации и других нематериальных активов, которые могут быть поставлены под угрозу из-за производственных рисков или внешних факторов.

Риски внеоборотных активов отражаются в балансе предприятия и связаны с долгосрочными активами, такими как оборудование, здания и недвижимость, которые могут быть повреждены или утратить свою стоимость из-за производственных рисков.

Риски оборотных активов касаются краткосрочных активов, таких как запасы и дебиторская задолженность, и связаны с рисками, возникающими из-за несоответствия между спросом и предложением, изменения цен на сырье и материалы или задержек в производственных процессах.

В отношении методов управления рисками, экспертная оценка - это метод, основанный на опросе экспертов, использующий их опыт и знания в области производственной деятельности для оценки и управления рисками. Метод аналогий предполагает сбор данных и поиск сходств между различными системами для прогнозирования рисков [3, с. 39].

Сравнение методов управления производственными рисками, а также преимущества и недостатки каждого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Методы управления производственными рисками в условиях цифровизации

Метод	Эффективность	Простота применения	Точность	Зависимость от данных
Искусственный интеллект	Прогнозирование на основе данных	Автоматизация процессов	Требуется большое количество данных	Ограниченность алгоритмами
Блокчейн	Прозрачность	Устойчивость к манипуляциям	Сложность интеграции	Высокие затраты на реализацию
Интернет вещей (IoT)	Мониторинг и сбор данных	Расширенный контроль	Проблемы с безопасностью	Зависимость от интернет-соединений
Большие данные (Big Data)	Анализ огромных объемов данных	Выявление скрытых зависимостей	Требуется специализированный софт	Необходимость хранения больших данных
Облачные технологии	Гибкость	Масштабируемость	Зависимость от поставщика услуг	Вопросы безопасности данных
Машинное обучение и аналитика	Автоматическое обучение	Улучшение прогнозов	Требуется большое количество данных	Может быть сложным в реализации
Виртуальная и дополненная реальность	Визуализация данных	Улучшение коммуникаций	Высокие затраты на разработку	Требуется специализированное оборудование

Выбор метода цифровизации процесса управления производственными рисками также зависит от специфики предприятия, характера рисков, ресурсов и стратегических целей.

Оптимальный подход заключается в комбинации различных методов и гибкой адаптации к изменяющимся условиям [4, с. 84].

В условиях стремительного развития технологий и экономической нестабильности, цифровизация процессов управления производственными рисками является одним из ключевых факторов успешной деятельности предприятия. Для эффективного снижения производственных рисков в этих условиях можно предложить следующие меры:

1. Внедрение искусственного интеллекта для автоматизации процессов и прогнозирования на основе данных;
2. Использование блокчейна для обеспечения прозрачности и устойчивости к манипуляциям;
3. Применение интернет-вещей (IoT) для мониторинга, сбора и анализа данных, а также расширенного контроля над процессами;
4. Анализ больших данных (Big Data) для выявления скрытых зависимостей и возможных рисков;
5. Внедрение облачных технологий для гибкости и масштабируемости решений;
6. Применение машинного обучения и аналитики для автоматического обучения и улучшения прогнозов;
7. Использование виртуальной и дополненной реальности для визуализации данных и улучшения коммуникации;
8. Разработка планов реагирования на кризисные ситуации с применением сценарного анализа.

Важно отметить, что меры по снижению производственных рисков с помощью цифровых технологий должны быть адекватными и рациональными, учитывать специфику деятельности предприятия и стратегические цели развития.

Литература

1. Бутенко В.В. Цифровизация экономической безопасности предприятия: проблемы и перспективы / В.В. Бутенко // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 4. – С. 31-42.
2. Винокур И.Р. Методика анализа и управления рисками / И.Р. Винокур // Вестник ПНИПУ. – 2019. – № 3. – С. 93-108.
3. Дементьев М. Ю. Управление производственными рисками на предприятии : учебное пособие / М. Ю. Дементьев. – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2022. – 150 с.
4. Зайцев А.И. Управление рисками на промышленном предприятии в условиях цифровой экономики / А.И. Зайцев, О.В. Зайцева // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2020. – № 50. – С. 82-96.

УДК 338.27

ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Татомир Р.И., студент;

Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассматривается текущее экономическое положение в России и сложности в прогнозировании ее экономического развития, а также перспективы и возможные направления развития. Определены различные методы прогнозирования экономических показателей и предлагаются рекомендации для дальнейших исследований в области прогнозирования экономического развития в России.

Ключевые слова: экономическое прогнозирование, российская экономика, экономическое развитие России.

В настоящее время экономическое положение в России остается сложным из-за множества факторов, включая снижение цен на нефть, санкции со стороны западных стран. В связи

с этим прогнозирование направлений развития экономики России в современных условиях является актуальной и важной задачей, требующей учета различных факторов и применения современных методов прогнозирования и планирования.

Существует множество методов и моделей для прогнозирования экономического развития в России, а также проблемы, связанные с применением этих методов. Например, часто возникают противоречия в сфере экспертности, применения методов и обоснования результатов. В некоторых случаях, используемые методы и модели могут быть несостоятельными или несоответствующими реальной ситуации в экономике страны. Кроме того, прогнозно-плановая система государственного управления в России часто медленно реагирует на изменения во внешней среде, что может привести к снижению эффективности плановых задач. Важно также отметить, что есть проблемы в оценке результатов прогнозирования и планирования, а также в ответственности за их осуществление. Это может приводить к неэффективности программно-целевого подхода на основе сигнального основания. Для решения этих проблем необходимо улучшать качество прогнозов и планирования, а также внедрять новые методы и технологии в анализ данных и прогнозирование экономического развития. Важно также проводить более тщательный отбор экспертов и улучшать координацию процесса и результатов. В конечном счете, это позволит создать более эффективную систему прогнозирования и планирования в государственном управлении России, что в свою очередь будет способствовать более устойчивому развитию экономики страны и улучшению жизни граждан.

В 2022 году ВВП России сократился на 2,1% [1] по сравнению с предыдущим годом из-за жесточенных санкций, усиления геополитического напряжения. Тем не менее, в следующие годы ожидается постепенное восстановление экономики. Инфляция в России выросла и составила 11,9% в 2022 году [2]. Одними из причин текущего экономического положения в России являются усиление геополитического напряжения, пакеты санкций Евросоюза, нарушение производственно-логистических и торговых связей из-за ухода многих крупных компаний с рынка РФ.



Рисунок 1. Карта проблемных зон применения методологии прогнозирования и планирования в государственном управлении России [3].

Прогнозирование экономического развития в России в настоящее время осложнено несколькими факторами. Во-первых, экономика России сильно зависит от цен на нефть и газ, что может приводить к неожиданным колебаниям в экономических показателях. Во-вторых, экономическая ситуация в мире, в том числе в связи с пакетами санкций и изменением глобальных торговых отношений, также может влиять на экономику России. В-третьих, Россия имеет свои специфические особенности, связанные, например, с наличием множества государственных монополий, что может затруднять прогнозирование экономического развития. Все вышеперечисленное также осложняется применением методологии прогнозирования и планирования в государственном секторе России.

Карта проблемных зон применения методологии прогнозирования и планирования в государственном управлении России отражает некоторые недостатки существующей системы. В частности, проблемы с прогнозированием и планированием национальной экономики, противоречия в сфере экспертности, применения методов и обоснования результатов, а также медленное реагирование прогнозно-плановой системы на изменения во внешней среде.

Кроме того, на карте указываются противоречия в оценивании результатов прогнозирования и планирования и ответственности за их осуществление, неэффективность программно-целевого подхода на основе сигнального основания, а также проблемы координации процесса и результатов. В целом, карта демонстрирует необходимость проведения реформы системы прогнозирования и планирования в государственном управлении России, с учетом выявленных недостатков и противоречий.

Однако, несмотря на риски и проблемные зоны, существуют и возможности экономического развития России, такие как развитие высокотехнологичных отраслей, создание благоприятной инвестиционной среды, повышение уровня производительности труда и др. Для улучшения ситуации в этой области необходимо более тщательно отбирать экспертов и обеспечивать прозрачность в оценке результатов прогнозирования и планирования. Также нужно улучшить координацию процесса и результатов, а также осуществлять более оперативную реакцию на изменения во внешней среде. В итоге, это должно привести к более эффективной системе прогнозирования и планирования в государственном управлении России.

Прогнозируется, что российская экономика будет постепенно восстанавливаться и достигнет роста ВВП на 1,8% в 2023 году и на 2,2% в 2024 году. Однако, важно учитывать риски, связанные с внутренней и внешней средой. В перспективе возможно развитие экономики России в направлении укрепления высокотехнологичных отраслей, внедрения цифровых технологий, развития малого и среднего бизнеса, а также расширения экспорта товаров и услуг. Важным фактором для достижения этих целей является привлечение инвестиций, как внутренних, так и зарубежных [4], а также реализация мер по улучшению инвестиционного климата в России.

Для того чтобы улучшить систему прогнозирования и планирования в государственном управлении России, необходимо принимать во внимание современные тенденции и инновации в области анализа данных. Использование машинного обучения и искусственного интеллекта может значительно повысить точность прогнозов и снизить риски ошибок. Однако, при этом необходимо учитывать особенности российской экономики, в том числе ограничения в доступе к данным и неравномерность развития отраслей. Кроме того, важно углублять исследования в области развития высокотехнологичных отраслей и устойчивого развития регионов страны. Отдельное внимание нужно уделить развитию экологически чистых технологий и возобновляемых источников энергии, учитывая глобальные тенденции в сфере борьбы с изменением климата. Также следует учитывать внутренние и внешние риски, такие как геополитические конфликты, изменения климата и др. Особенно важно развивать систему прогнозирования и планирования в сфере здравоохранения и общественного здоровья. В целом, для улучшения системы прогнозирования и планирования в государственном управлении России нужны как технические инновации, так и комплексный анализ с учетом реалий современной экономики и социальной среды. Кроме того, необходимо проводить дальнейшие исследования в данной области, а также создавать механизмы для реализации и контроля плановых задач.

Только так можно достичь более эффективного развития российской экономики и улучшения качества жизни населения.

В заключение можно сделать выводы, что прогнозирование экономического развития в России в настоящее время остается сложной задачей из-за многих внутренних и внешних факторов. Тем не менее, необходимо продолжать исследования и применять различные методы прогнозирования для достижения оптимальных результатов в развитии экономики России. Важно учитывать потенциальные риски и возможности, связанные с внутренней и внешней средой, а также разрабатывать меры по улучшению инвестиционного климата и созданию благоприятной экономической среды для развития высокотехнологичных отраслей и малого и среднего бизнеса.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики: Информационно-аналитические материалы, срочные публикации и комментарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/124101>
2. Федеральная служба государственной статистики: Цены, инфляция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price>
3. Бушенева, Ю. И. Проблемы применения методологии прогнозирования и планирования экономики в современной России / Ю. И. Бушенева // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2020. – Т. 225, № 5. – С. 276-292. – DOI 10.38197/2072-2060-2020-225-5-276-292. – EDN NMGGRW.
4. Музыко, Е. И. Экономическое прогнозирование : учебно-методическое пособие / Е. И. Музыко ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2015. – 240 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438414>.
5. Калашникова, А. А. Особенности прогнозирования в России и США на современном этапе развития / А. А. Калашникова, А. Д. Крышня, Г. А. Штофер // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 205-208.
6. Штофер, Г. А. Особенности теории анализа и прогнозирования экономических процессов на мезоуровне в цифровой экономике / Г. А. Штофер, Н. М. Ветрова, А. А. Гайсарова // Друкеровский вестник. – 2022. – № 1(45). – С. 218-225. – DOI 10.17213/2312-6469-2022-1-218-225.

УДК 658.562

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Татомир Р.И., студент;

*Дементьев М.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматривается роль анализа и управления производственными рисками в повышении конкурентоспособности предприятия в условиях экономических кризисов. Авторы обосновывают необходимость проведения анализа рисков, описывают методы их управления, а также приводят примеры успешной практики управления рисками в условиях экономических кризисов, что может служить руководством для предпринимателей и менеджеров при выборе стратегии управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: производственные риски, управление рисками, конкурентоспособность, экономические кризисы, анализ рисков.

В настоящее время современные предприятия сталкиваются с рядом вызовов и проблем, которые влияют на их конкурентоспособность. Одним из главных факторов, ограничивающих

развитие предприятия, являются производственные риски. Риски могут возникать как из-за внутренних факторов, так и из-за внешних факторов, таких как изменения на рынке, экономические кризисы и прочее. Поэтому, анализ и управление производственными рисками является ключевым фактором для повышения конкурентоспособности предприятия в условиях экономических кризисов. Управление рисками позволяет организации снизить уровень рисков и минимизировать возможные потери. Кроме того, правильное управление рисками может способствовать оптимизации процессов и повышению эффективности работы предприятия.

В данной работе будут рассмотрены основные принципы анализа и управления производственными рисками на предприятии, а также рассмотрены примеры успешной практики управления рисками в условиях экономических кризисов, в частности рассмотрена деятельность компаний М.Видео и Сбербанка во время резкого обострения экономической ситуации.

В рамках анализа производственных рисков необходимо провести оценку как внутренних, так и внешних рисков, которые могут повлиять на деятельность предприятия. Внутренние риски связаны с производственными процессами, качеством продукции, управлением кадрами, финансовым состоянием компании и т.д [1]. Внешние риски включают в себя политические, экономические, социальные и технологические факторы, которые могут повлиять на деятельность предприятия.

Для идентификации основных рисков ситуаций необходимо провести анализ возможных сценариев развития ситуации, которые могут повлиять на деятельность предприятия. Например, возможны риски связанные с изменением законодательства, изменением конъюнктуры рынка, проблемами с логистикой или персоналом и т.д. После идентификации основных рисков ситуаций необходимо разработать матрицу рисков и определить их вероятность возникновения. Это поможет более четко определить степень угрозы для предприятия и выделить основные направления по управлению рисками.

Управление производственными рисками – это процесс принятия решений по оценке и снижению рисков, которые могут возникнуть в процессе производства. Целью управления рисками является минимизация негативного влияния рисков на деятельность предприятия и его конкурентоспособность. Для управления производственными рисками необходимо выбрать стратегию управления, которая может быть пассивной или активной. Пассивная стратегия предполагает принятие мер по снижению рисков до начала производства, например, путем заключения страховых договоров, резервирования финансовых средств и т.д. Активная стратегия управления рисками, напротив, предполагает принятие мер по снижению рисков в процессе производства, например, путем повышения качества продукции, улучшения производственных процессов и т.д.

Выбор методов управления рисками может быть основан на различных критериях [2], таких как стоимость, эффективность, рисковый профиль предприятия и т.д. Одним из методов управления рисками является использование матрицы рисков, которая позволяет оценить вероятность возникновения рисков и их потенциальный ущерб для предприятия. На основе этой оценки можно выбрать наиболее эффективные меры по снижению рисков. В таблице 1 приведены возможные методы управления производственными рисками и их примеры. В зависимости от конкретных условий и характера производства, методы управления рисками могут быть комбинированы и адаптированы.

Роль управления рисками в повышении конкурентоспособности предприятия в условиях экономических кризисов является ключевым аспектом успешной бизнес-стратегии. В период экономических кризисов, предприятия сталкиваются с повышенными рисками, которые могут негативно повлиять на их финансовую устойчивость и конкурентоспособность на рынке. Однако, если предприятие эффективно управляет своими рисками, это может помочь ему сохранить свои позиции на рынке и даже повысить свою конкурентоспособность.

Таблица 1 – Методы управления производственными рисками с примерами.

Метод управления	Пример
Избегание рисков	Отказ от запуска нового производства из-за высоких рисков
Перенос рисков	Заклучение страхового договора на случай возникновения рисков
Снижение рисков	Повышение качества продукции для снижения рисков возникновения рекламаций
Передача рисков	Использование подрядчиков для выполнения рискованных работ
Самострахование	Создание резервных фондов для покрытия убытков, связанных с рисками

Одним из примеров успешной практики управления рисками в условиях экономических кризисов в России является компания "М.Видео".

В 2014 году, в условиях резкого обострения экономической ситуации в России, компания "М.Видео" разработала план управления рисками, который включал меры по снижению затрат, оптимизации процессов и диверсификации бизнеса. Одной из основных мер было сокращение расходов на аренду торговых площадей путем перехода на формат магазинов "малый формат", что позволило снизить затраты на аренду на 40%. Кроме того, компания внедрила программу лояльности для клиентов, что помогло удержать постоянную аудиторию и привлечь новых покупателей. Также компания увеличила долю онлайн-продаж, что позволило компенсировать падение продаж в офлайн-каналах. Кроме того, компания расширила ассортимент товаров, включив в него более дешевые товары, что помогло сохранить спрос на продукцию компании в условиях снижения доходов населения [3]. Благодаря принятым мерам, компания "М.Видео" сумела успешно пережить экономический кризис и сохранить свои позиции на рынке.

Еще одним примером успешной практики управления рисками в условиях экономических кризисов в России является компания "Сбербанк". В 2014 году, в условиях резкого обострения экономической ситуации в России, банк разработал стратегию управления рисками, которая включала меры по диверсификации портфеля, снижению операционных рисков, укреплению капитала и снижению кредитного риска. Одной из основных мер было сокращение рискованных активов банка и перевод части кредитного портфеля в долгосрочные инвестиции, что помогло уменьшить кредитный риск и снизить давление на ликвидность банка. Кроме того, банк улучшил управление операционными рисками, введя более жесткие контрольные меры и обеспечивая повышенную прозрачность внутренних процессов. Также был укреплен капитал банка, что позволило ему удержаться в условиях роста потребности в капитале на рынке [4]. Так, "Сбербанк" сумел успешно пережить экономический кризис и сохранить свои позиции на рынке, а также укрепить свое финансовое положение и повысить доверие клиентов и инвесторов.

Управление рисками позволяет предприятию своевременно выявлять, оценивать и снижать риски, связанные с его деятельностью. Оно также способствует укреплению финансовой устойчивости предприятия, что позволяет ему лучше переносить экономические кризисы и сохранять свою конкурентоспособность [5]. При эффективном управлении рисками, предприятие может даже использовать возможности, которые могут появиться в период экономических кризисов, чтобы укрепить свои позиции на рынке и повысить свою конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

В заключении работы можно подвести итоги анализа и управления производственными рисками на предприятии и оценить их влияние на конкурентоспособность предприятия в условиях экономических кризисов. Было выявлено, что производственные риски являются одной из основных причин потери конкурентоспособности предприятия, особенно в условиях экономических кризисов. Однако, путем анализа и управления производственными рисками, можно минимизировать возможные потери и повысить конкурентоспособность предприятия.

В результате анализа рисков установлено, что наиболее вероятными рисками являются

нестабильность рынка, изменение законодательства, нарушение производственных процессов и финансовые риски. При этом были предложены эффективные методы управления рисками, такие как диверсификация продукции и рынков сбыта, страхование, создание резервных фондов и использование современных технологий.

В целом, анализ и управление производственными рисками на предприятии является важным фактором повышения его конкурентоспособности, особенно в условиях экономических кризисов. Для достижения успешных результатов необходимо регулярно проводить анализ рисков, выбирать эффективные методы и стратегии управления рисками, а также внедрять соответствующие меры для минимизации возможных потерь.

Литература

1. Смирнов С.В. Анализ рисков и методы их управления в современных условиях. М.: Издательство Юрайт, 2019. – 176 с.
2. Дементьев М. Ю. Управление производственными рисками на предприятии: учебное пособие / М. Ю. Дементьев. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2022. – 150 с.
3. РБК СМИ – Впервые в минусе: почему 2015 год оказался худшим в истории «М.Видео» [Электронный ресурс] / RBC. – 2016. – 18 января. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/18/01/2016/569d0ddb9a79476f0886c579>
4. Газета.ru – Сбербанк копит резервы на черный день [Электронный ресурс] / Газета.ru. – 2015. – 16 января. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2015/01/16/6377845.shtml>
5. Сулейманова М.С. "Анализ и управление рисками на предприятии: теория и практика". Москва, издательство "Экзамен", 2019. – 352 с.

УДК 338.2

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Трапезникова Е.А., студент;

Османова З.О., к.э.н., старший преподаватель кафедры менеджмента

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В исследовании описаны условия кризиса, в которых многие современные предприятия осуществляют свою деятельность. В работе выделены и охарактеризованы основные черты кризиса, а также особенности управления деятельностью предприятия в условиях кризиса.

Ключевые слова: кризис, деятельность предприятия, особенности управления.

Современная Россия в последние годы столкнулась с рядом сложных социально-экономических и политических проблем, среди которых продолжительная пандемия коронавирусной инфекции и ограничения в работе большей части бизнеса, введение экономических санкций со стороны США и Евросоюза и, как следствие, ухудшение финансового положения предприятий и организаций многих сфер деятельности и отраслей. В условиях глобализации эти факторы привели к увеличению числа неплатежеспособных предприятий, особенно среди малого и среднего бизнеса. Это обосновывает актуальность выбранного направления исследования. В целом в условиях кризиса, вызванных экономическими, политическими или иными факторами, предприятия могут столкнуться с различного рода трудностями, которые могут привести к сокращению спроса на их продукцию, оттоку ценных кадров, снижению ликвидности, инвестиционной привлекательности и т.п. В таких условиях руководство должно быть готово принимать эффективные решения, чтобы сохранить стабильность в деятельности предприятия и достичь поставленных целей [7].

Кризис - это обострение определенного масштаба и глубины внутрипроизводственных и социально-экономических отношений, а также отношений предприятия с внешнеэкономической средой [2]. Факторы, которые могут привести предприятие к кризису, наиболее обобщенно можно разделить на две категории:

– внешние, на которые предприятие не может оказывать влияние или ограниченно

влияет (в отдельных ситуациях). Среди них неблагоприятные внешние условия, такие как нарушение традиционных хозяйственных связей, сокращение спроса, неожиданные изменения экономической политики правительства, инфляция, дисбаланс на рынке и политическая нестабильность и др.

– внутренние, возникающие в результате неэффективной деятельности внутри предприятия (низкий уровень квалификации кадров, неэффективность системы управления, сопротивление изменениям и другие). Чаще всего именно внутренние факторы становятся причинами кризиса, но внешние факторы при этом усугубляют возникающие внутри предприятия сложности и проблемы.

Среди главных особенностей кризиса можно выделить следующие:

1. Перепроизводство товаров по сравнению с платежеспособным спросом на них.
2. Резкое падение цен вследствие превышения предложения товаров над спросом. Например, во время кризиса 2020 года, вследствие пандемии COVID19 и сокращения экономической активности по всему миру спрос на нефть снизился. Падение глобального спроса на нефть вследствие пандемии и сопутствующих ей ограничительных мер на протяжении всего 2020 г. в среднем снижало нефтяные цены на 17,2% ежемесячно [4].
3. Резкое сокращение размеров производства. Начиная с 2020 года в результате пандемии многие страны ввели ограничения на передвижение, закрыли границы, введя карантинные меры, что привело к сокращению производства и прекращению работы многих предприятий. В период с января по февраль 2020 года промышленное производство понизилось на 13,5%, уменьшился импорт на 4% [6].
4. Массовые банкротства предприятий. Кризис в сфере розничной торговли в 2019 году, вызванный ростом интернет-торговли, который привел к массовым банкротствам розничных сетей, таких как Toys "R" Us, Sears, Payless ShoeSource и другие. [5].
5. Большой рост безработицы и падение заработной платы. Пандемия привела к остановке многих отраслей экономики, таких как туризм, гостиничный бизнес, ресторанный бизнес и другие, что привело к массовым увольнениям и росту безработицы. В связи с пандемией COVID-19 был отмечен значительный рост безработицы. В апреле 2020 года уровень безработицы достиг пика на уровне 5,8%, что составило существенный рост по сравнению с мартом 2020 года, когда уровень безработицы составлял 4,7%. [3].
6. Потрясение кредитной системы [1].

Для преодоления возникающих кризисных явлений и ситуаций предприятию, прежде всего, требуется эффективная система управления с развитыми компетенциями управленческого состава. Кроме этого, важно владеть резервами - финансовыми, кадровыми, производственными. В совокупности это является основанием для обеспечения выживания предприятия в периоды кризиса и сохранения их устойчивости.

Последствия кризиса могут быть различными. Правильно организованный менеджмент может ослабить влияние кризиса и привести к восстановлению жизнеспособности деятельности предприятия с целью его сохранения. Следствием кризиса может стать "обновление предприятия" при сохранении собственников и руководителей или реструктуризация организации (слияние, разделение, присоединение, выделение). При противоположных условиях кризис может привести к полной ликвидации предприятия, к смене собственника и перестройке процесса его функционирования в целом. Однако важно учитывать, что кризис может привести не только к негативным, но и к позитивным последствиям в деятельности предприятия, например, к развитию новых направлений в хозяйственной деятельности предприятия, оптимизации в рамках неэффективных направлений, укреплению деятельности предприятия за счет реструктуризации деятельности, поглощения конкурентов и т.д. [2].

На основе вышесказанного можно выделить ряд особенностей управления деятельностью предприятия в период кризиса.

1. Критическая важность обеспечения высокой адаптивности в деятельности предприятия. Руководство должно гибко реагировать на изменения на рынке и быстро адаптироваться

к новым условиям деятельности. Это может включать в себя изменение стратегии деятельности, пересмотр бизнес-модели, перераспределение ресурсов, улучшение качества продукции или услуг, сокращение издержек и т.д. Кроме того, руководство должно быть готово принимать нестандартные решения и работать в условиях неопределенности.

2. Высокая эффективность планирования, прежде всего, в кратко- и среднесрочном периоде. Успешное управление предприятием в период кризиса требует детального планирования и контроля в рамках всех бизнес-процессов. Руководство должно оценить ресурсы предприятия, выявлять потенциальные риски и иметь гибкий план действий для "борьбы" с кризисом и его последствиями.

3. Важность и необходимость сокращения издержек предприятия. Кризис может привести к снижению спроса на продукцию или услуги, поэтому управление предприятием должно принимать меры по сокращению издержек, чтобы сохранить прибыльность и стабильность. Это может включать в себя снижение затрат на производство, пересмотр бизнес-модели, сокращение численности сотрудников, рациональное использование ресурсов и т.д.

4. Стремление к улучшению качества продукции или услуг. Конкуренция на рынке может усилиться в период кризиса, поэтому важно стремиться (с учетом финансовых возможностей и ограничений) к поддержке/повышению качества продукции и услуг для сохранения клиентов (улучшение дизайна, качества материалов, снижение цен и т.д.).

5. Эффективная мотивация персонала. Руководство предприятия должно стремиться мотивировать сотрудников на достижение общих целей, показывать им, что предприятие способно преодолеть трудности и достичь успеха. Это может включать в себя обучение новым навыкам, установление ясных целей и показателей эффективности, а также вознаграждение за достижение поставленных задач.

Широко распространено мнение, что каждый кризис – это не только угроза существованию предприятия, но и новые возможности для его будущего процветания. Любой кризис, тем более глобальный, связан не только с большим набором рисков, но часто и не менее широким набором возможностей. Очень важно не только нейтрализовать угрозы, но и выявлять и развивать основы будущего успеха. Итак, управление деятельностью предприятия в период кризиса требует гибкости, эффективного планирования, сокращения издержек, улучшения качества продукции или услуг и мотивации персонала. Руководство должно быть готово принимать нестандартные решения и работать в условиях неопределенности, чтобы сохранить стабильность и добиться поставленных целей.

Литература

1. Гореликов К. А. Антикризисное управление: учеб. / К. А. Гореликов. – Москва: ИТК «Дашков и К», 2022. – 214 с.
2. Жарковская Е. П. Антикризисное управление / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский, И. Б. Бродский – М.: ОМЕГА-Л, 2014. – 467 с.
3. Калинкина В. В. Безработица в рф и ее причины. Образовательные проекты государства как эффект изменений на рынке труда во время пандемии covid-19 / В. В. Калинкина, Т. В. Ярова // Московский экономический журнал. – 2022. – № 1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezrabotitsa-v-rf-i-ee-prichiny-obrazovatelnye-proekty-gosudarstva-kak-effekt-izmeneniy-na-rynke-truda-vo-vremya-pandemii-covid-19> (дата обращения: 16.04.2023).
4. Ломоносов Д. А. Роль пандемии коронавируса и развала сделки опек+ в динамике цены на нефть в 2020 г / Д. А. Ломоносов // Экономическое развитие России – 2021. – №8. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-pandemiikoronavirusa-i-razvala-sdelki-opek-v-dinamike-tseny-na-neft-v-2020-g> (дата обращения: 16.04.2023).
5. Список компаний, пострадавших от розничного апокалипсиса // ВикиБриф – URL: https://ru.wikibrief.org/wiki/List_of_retailers_affected_by_the_retail_apocalypse (дата обращения: 16.04.2023).
6. Экономические последствия пандемии Covid-19 // Актуальные исследования – URL: <https://apni.ru/article/2593-ekonomicheskie-posledstviya-pandemii-covid-19> (дата обращения: 16.04.2023)
7. Финансово-экономические кризисы последних десятилетий и их влияние на экономику России // Прайм. – URL: <https://1prime.ru/science/20190402/829858467.html> (дата обращения: 16.04.2023).

УДК 336.226

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ*Турсунова Э.О., студент**Шацкая Э.Ш., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. Цифровая трансформация финансовой отрасли ведет к глубокому изменению моделей взаимодействия участников финансового рынка. Однако общепринятого понимания сущности цифровой трансформации пока не предложено. Статья посвящена выявлению отличительных признаков цифровой трансформации финансовой отрасли и на ее основе предложению единой трактовки природы этой трансформации. Цифровая трансформация финансов включает в себя два аспекта: финтех-революцию как выход технологических компаний на финансовый рынок и освоение традиционными финансовыми организациями инновационных цифровых технологий.

Ключевые слова: развитие рынка; финтех-революция; финансовые технологии; цифровизация; финансовые организации; инновации; финансовая отрасль.

Как и все отрасли экономики, финансовая сфера в настоящее время переживает цифровую трансформацию, одним из проявлений которой является так называемая финансово-технологическая революция, или финтех-революция. Не будет ошибкой утверждать, что именно финтех-революция стала тем аспектом цифровизации финансовой отрасли, который привлек наибольшее внимание исследователей и практиков. Можно сказать, что финтех-революция затмила собой цифровизацию финансовой отрасли в целом, вследствие чего цифровая трансформация финансового сектора как комплекс практически не изучалась. Как следствие, в современной литературе нет единого понимания сущности цифровизации финансовой отрасли. С теоретической точки зрения это осложняет анализ происходящих изменений, а с практической – препятствует разработке эффективных стратегий для финансовых организаций в условиях цифровой трансформации.

Цель статьи – выявить сущность цифровой трансформации финансовой отрасли и идентифицировать присущие ей признаки и особенности. В настоящее время распространено представление о том, что финансово-технологическая революция завершилась. В связи с этим может показаться, что заявленная нами цель исследования лишена актуальности. Тем не менее это не так. Хотя атака инновационных финансово-технологических компаний на финансовую отрасль, действительно в целом захлебнулась для финансовой сферы она бесследно не прошла.

Основные достижения этой революции успешно осваиваются финансовыми организациями и во многом указывают направления дальнейшей эволюции финансовой отрасли. Именно поэтому мы считаем важным уточнить природу цифровизации финансов. Отметим, что, как было сказано выше, говорить о провале финансово-технологической революции можно только в том случае, если считать ее успехом полное замещение финтехом традиционной финансовой отрасли. Однако инновации часто порождают завышенные ожидания, и финтех не стал исключением. На практике же они дополняют отрасль, повышают ее эффективность и встраиваются в бизнес-модели традиционных компаний. Именно так, в частности, произошло с электронной коммерцией: в 1990-е гг. тоже полагали, что она полностью заместит собой традиционную торговлю. Но этого не случилось.

В результате своего развития традиционная и электронная торговля сформировали эффективный симбиоз, а на рынке сейчас представлены торговые предприятия с самыми разными пропорциями традиционных и электронных инструментов в своей деятельности. Вероятнее всего, именно так будет происходить и с финансовой отраслью: финтех обогатит ее и повысит ее эффективность, а сам не вытеснит традиционные финансовые структуры, а частично встроится в них и займет те ниши, которые традиционными финансовыми институтами не охватываются. В силу этого мы считаем финансово-технологическую революцию лишь одним из проявлений (этапов) цифровизации финансовой отрасли.

Таким образом, можно говорить не о провале финтех-революции, а о провале связанных

с ней завышенных ожиданий. Этот провал ни в коем случае не снижает актуальность исследований, направленных на выявление природы цифровых финансов. Можно сформулировать эту мысль несколько иначе, повторив то, что уже было сказано выше: финансово-технологическая революция представляет собой лишь одно из проявлений цифровизации финансов.

Независимо от нашей оценки результатов финтех-революции, цифровизация финансов (реализуемая, возможно, не инновационными финансовыми компаниями, а традиционными игроками финансовой отрасли, а точнее, и теми, и другими) будет продолжаться. Следовательно, анализ сущности цифровой трансформации финансов позволит нам понять, в каких направлениях будет эволюционировать финансовая отрасль, т. е. как будет разворачиваться ее цифровизация. Еще один важный момент: цифровая трансформация финансовой отрасли представляет собой частный случай цифровой трансформации мировой экономики в целом. В этой связи интересно посмотреть, как проявляются в цифровизации финансов общие закономерности цифровизации экономики в целом и частные особенности, присущие только финансовой отрасли.

Общие направления цифровой трансформации подробно описаны в книге, а также в работе, и часть из них охватывает финансовую отрасль (например, криптовалюты и платформы). Далее мы попытаемся рассмотреть, какие особенности цифровой трансформации присущи финансовой сфере и в чем ее цифровизация отличается от цифровизации мировой экономики в целом.

Как уже было сказано выше, основное внимание специалисты уделяли финтех-революции. Описанию этой революции посвящено множество, в том числе и русскоязычных, однако в основном в них рассматриваются вопросы, связанные с влиянием финтеха на отдельные отрасли, проблемы адаптации традиционных финансовых организаций, развитие финтеха на отдельных национальных рынках и в мире, а также особенности функционирования как отдельных видов финансовых технологий, так и всей финтех-отрасли в целом. Вопрос выявления сущности финтеха практически не изучался. Можно в первую очередь упомянуть работу, где предложены модель LASIC, описывающая отличительные признаки финансовых технологий, и обзор консалтинговой компании Ernst and Young, в котором на основе данной модели построена расширенная модель CLASSIC1. Тем не менее эта модель представляет собой описание признаков финансовых технологий, или, точнее, тех факторов, которые обуславливают их успех по сравнению с традиционными моделями предоставления финансовых услуг, а не сущности финтех-революции как таковой.

В статье показано, как финтех-революция обуславливается трансформацией потребительского поведения клиентов финансовых сервисов и факторами, связанными с рыночной средой и конкуренцией. Однако в этой модели из рассмотрения исключается технологическая составляющая, что, по нашему мнению, делает ее неполной. В работе финтех-революция рассматривается с двух сторон: во-первых, перечислены основные драйверы финтех-революции, а во-вторых, показаны основные направления реализации финтех-инноваций. Тем не менее в обоих случаях даются лишь их общие списки, а не анализ того, в чем они заключаются.

В русскоязычной экономической литературе есть работы, например, в которых рассматривается экономическая природа финтеха, но полученные в них результаты являются общими и их трудно использовать для практического анализа финтех-продуктов, а также конструирования новых сервисов. Несмотря на свою важность, эти исследования представляют собой лишь один взгляд на сущность финтех-революции и, по нашему мнению, не охватывают все его особенности. Что касается систематизированного описания сущности цифровой трансформации финансовой отрасли в целом, то исследований, в которых предлагались бы такие модели, нам найти не удалось.

Работа, которая, судя по названию, ставит перед собой цель дать такое описание, на самом деле ориентирована на анализ финансовых технологий. В статье предложена модель финансиализации мировой экономики, однако этот процесс по своей сути и направленности принципиально отличается от цифровой трансформации финансовой отрасли. Таким образом, в настоящее время в литературе, по нашему мнению, нет удовлетворительного

систематизированного описания сущности цифровой трансформации финансов. Интересно подчеркнуть, что если в российской литературе основное внимание уделяется технологическому аспекту, то в иностранных источниках акцент, напротив, смещен на организационную и/или маркетинговую составляющую.

В российских публикациях в качестве примера такого подхода к финтеху можно назвать статью. Мы надеемся предложить более комплексный взгляд на данную проблему. С методологической точки зрения наше исследование построено на представлении о трех разновидностях инноваций: технологических, организационных и маркетинговых. Рассмотрим, как эти виды инноваций представлены в финтехе и как они подкрепляют друг друга. Отметим, что мы опишем только те инновации, которые непосредственно связаны с финтехом (шире – с цифровизацией финансовой отрасли).

Те факторы, которые обуславливают цифровую трансформацию хозяйственной жизни и общества в целом и тем самым являются основой для цифровизации финансов, такие, например, как количественный и качественный рост информационных технологий и трансформация модели потребления, нами рассматриваться не будут. Мы также не будем изучать то, какие выгоды и риски эти особенности цифровых финансов несут для финансовой отрасли и для общества.

Статья не содержит количественной информации о цифровой трансформации сферы финансов, поскольку данная работа является концептуальной и направлена на выявление сущности цифровизации финансовой отрасли. Количественную и аналитическую информацию о тенденциях диджитализации финансовой отрасли можно найти в подробных отчетах, которые на регулярной основе публикуются ведущими мировыми консалтинговыми агентствами и размещаются ими в свободном доступе в сети Интернет.

В цифровой трансформации финансовой отрасли можно выделить две составляющие: первая из них связана с выходом технологических компаний на рынок финансовых услуг, а вторая – с цифровизацией традиционных финансовых организаций, освоением ими инновационных цифровых технологий с целью повышения эффективности своей деятельности. В совокупности эти две составляющие дали синергетический эффект, позволивший внедрить на финансовом рынке инновационные модели организации деятельности (рисунок 1).

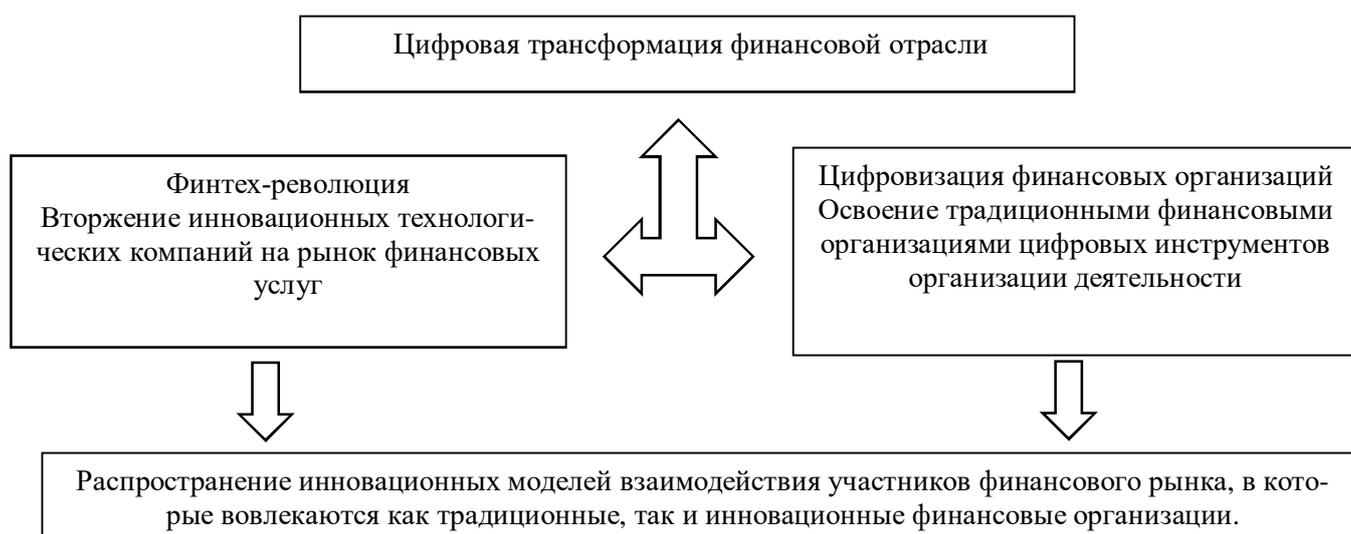


Рисунок 1 - Инновационные модели организации деятельности на финансовом рынке

Подчеркнем, что цифровизация финансовой отрасли сопровождается взаимопроникновением традиционных и цифровых инструментов организации финансовой деятельности. Банки осваивают цифровые технологии, но одновременно и финтех-компании получают банковские лицензии. Этот процесс полностью совпадает с тем, что происходило ранее в ходе развития электронной коммерции: традиционные магазины начинали развивать интернет-

продажи, тогда как электронные магазины строили собственные склады и точки выдачи заказов, чтобы обеспечить требуемый уровень обслуживания потребителей. Технологическая составляющая включает следующие особенности цифровых финансов:

1. Виртуализация финансовых организаций – перевод активов и бизнес-процессов в цифровую форму. Банковские офисы заменяются веб-сайтами и мобильными приложениями, финансовые инструменты приобретают электронный формат (электронная наличность, криптовалюта, токены), взаимодействие с клиентами и контрагентами переводится в информационное пространство.

2. Умная автоматизация – замещение сотрудников финансовых организаций роботами, способными обеспечивать взаимодействие с партнерами и в случае необходимости принимать самостоятельные финансовые решения (робоинвестирование). Сюда же можно отнести «большие данные» – сбор и обработку большого объема информации об участниках рынка финансовых услуг.

3. Технологии распределенного взаимодействия – инструментарий, создающий возможность для удаленного и/или нецентрализованного взаимодействия участников финансовых отношений. Сюда можно отнести технологии удаленной аутентификации, или распределенный реестр.

Организационная составляющая заключается в рекоординации – переформатировании моделей взаимодействия между участниками финансовой деятельности, пересборке системы связей между ними, создании новых способов согласования хозяйственных интересов на финансовом рынке. Проявлением этой рекоординации служит, в частности, децентрализация, реализованная в модели криптовалют. Еще один пример – спрямление взаимодействий между участниками финансовых операций благодаря двусторонним платформам, Сюда же можно отнести создание новых каналов сбыта финансовых продуктов, в частности, через сторонние цифровые надстройки. Наконец, еще одним ярким примером является формирование партнерских экосистем.

Литература

1. Белоусов А.Л., Шустров А.А. (2019). Возможности применения технологии блокчейн в сфере страхования // Финансы и кредит. Т. 25, № 1. С. 196–210. DOI: <https://doi.org/10.24891/fc.25.1.196>.
2. Березкин Ю.М. (2019). Ранний Маркс и современный «финтех» // Креативная экономика. Т. 13, № 2. С. 389–406. DOI: 10.18334/ce.13.2.39881.
3. Богоявленский С.Б. (2017). Конвергенция финансовых услуг в процессе эволюции продуктов по страхованию жизни // Финансы и бизнес. № 3. С. 72–85. Долженко Р.А. (2014). Новые формы трудовых отношений: уточнение понятий // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. № 1. С. 168–173.
4. Евдокимова Ю.В., Шинкарева О.В., Бондаренко А.В. (2018). Рынок финансовых технологий США и Канады // Россия и Америка в XXI веке. № 4. С. 3.
5. Зверькова Т.Н. (2019). Финтех и банки: революция, которая так и не произошла // Финансы и кредит. Т. 25, № 7. С. 1501–1513.
6. Липатников В.С. (2019). Перспективы применения криптовалют в Российской Федерации // Информационное общество. № 6. С. 32–38.
7. Маврина Л., Обухова Е. (2018). Эффект вендиго овладел Сбербанком // Эксперт. № 23. С. 18–24.
8. Марамыгин М.С., Чернова Г.В., Решетникова Л.Г. (2019). Цифровая трансформация российского рынка финансовых услуг: тенденции и особенности // Управленец. Т. 10, № 3. С. 70–82. DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-3-7.

УДК 336.226

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ С ГИБРИДНЫМИ НАКОПИТЕЛЯМИ ЭНЕРГИИ

*Усачева И.В., к.э.н., доцент кафедры прикладной информатики
и математических методов в экономике*

*Моткова А.А., ассистент кафедры прикладной информатики
и математических методов в экономике*

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград

Аннотация. Энергетические системы предприятий, использующие возобновляемые источники и накопители энергии часто сталкиваются с проблемой обеспечения стабильного производства и потребления электроэнергии, а также учета информации из различных источников и составления прогнозов и отчетов по энергоснабжению. Основная проблема применения ВИЭ на предприятиях заключается в их метеорологической зависимости. В данной работе предложен автоматизированный способ решения обозначенной проблемы. В результате исследования разработана информационная модель на основе методологии IDEF0 и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: гибридные накопители энергии, информационная-модель, IDEF0, энергетические системы, ВИЭ, СНЭ.

Архитектура работы энергетических систем подразумевает под собой одновременность и стабильность процессов производства и потребления электроэнергии. При этом в структуре энергетических систем происходят постоянные изменения, направленные на повышение эффективности работы энергосистемы при условии сохранения баланса потребления и производства электроэнергии [2].

В настоящее время наблюдается растущая тенденция применения возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в энергосистемах предприятий различных сфер деятельности. Однако при использовании ВИЭ увеличивается неопределенность в управлении и эксплуатации энергетическим балансом предприятия, связанная с метеорологической зависимостью ВИЭ [1]. При таких условиях актуальным становится вопрос о применении дополнительных ресурсов для поддержки генерации ВИЭ и гарантированного обеспечения баланса. Таким ресурсом являются системы накопления энергии (СНЭ).

Стоит отметить, что внедрение накопителей энергии в энергетические системы ситуативно. Это говорит о том, что каждый тип накопления энергии имеет, как преимущества, так и недостатки в тех или иных условиях, которые ограничивают область их применения. Идеальное применение СНЭ требует высоких показателей потребления и производства энергии. Оптимальным решением является система с комбинациями двух или более типов НЭ для формирования гибридной СНЭ [1].

Таблица 1 - Объекты информационной модели

Объекты	Описание объектов
Информация с датчиков	Информация делится на 2 типа данных: <ul style="list-style-type: none"> • данные о потреблении электроэнергии • данные о производстве электроэнергии
Информация о типах электроэнергии	Типы электроэнергии: <ul style="list-style-type: none"> • Гидроэнергия • Солнечная энергия • Энергия ветров • Геотермальная и т.д.
Информация о подразделениях	<ul style="list-style-type: none"> • Информация о регионах (областях), в которых находятся подразделения предприятия • Информация о городах, в которых находятся подразделения предприятия
Прогнозируемые значения	Прогнозы, отчеты о производстве и потреблении электроэнергии

Источник: (Сост. Авт.)

Для учета, анализа и прогнозирования работы энергосистемы с ВИЭ и СНЭ необходима информационная система, обеспечивающая следующие функции:

- хранение и обработка информации о потреблении и производстве электроэнергии с различных ВИЭ;
- прогнозируемые значения производства и потребления электроэнергии;
- информацию о географическом месторасположении подразделения.

Для обеспечения выполнения заданных функций выделены следующие объекты для информационной системы, представленные в таблице 1.

С помощью функционального моделирования методологии IDEF0 в инструментальной среде Ramus Educational, на рисунках 1-6 представлена информационная модель энергетической системы предприятия с гибридными накопителями энергии.

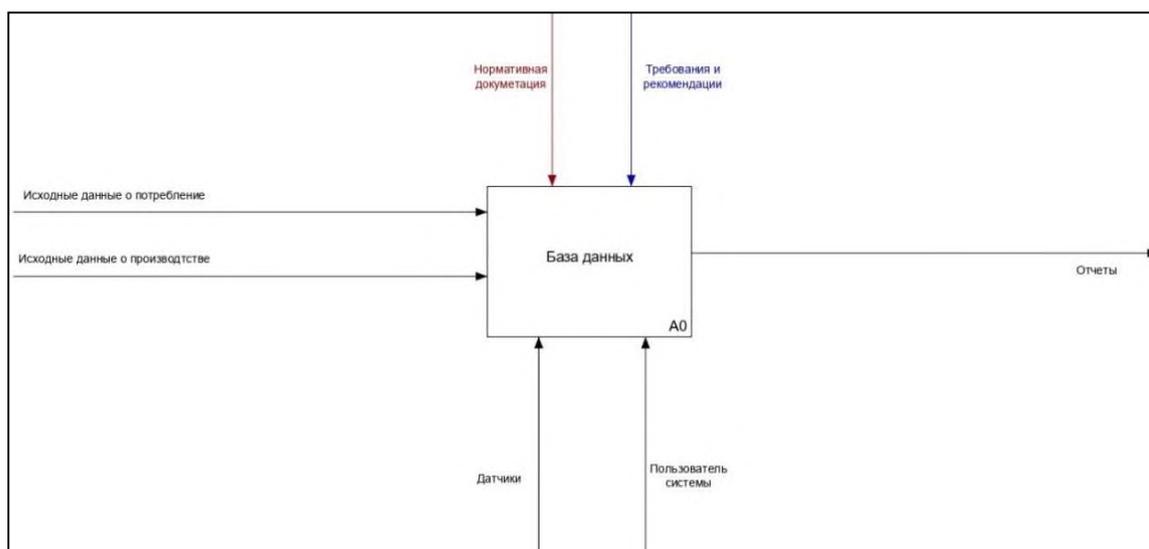


Рисунок 1 - Композиция «Базы данных». (Сост. Авт.)

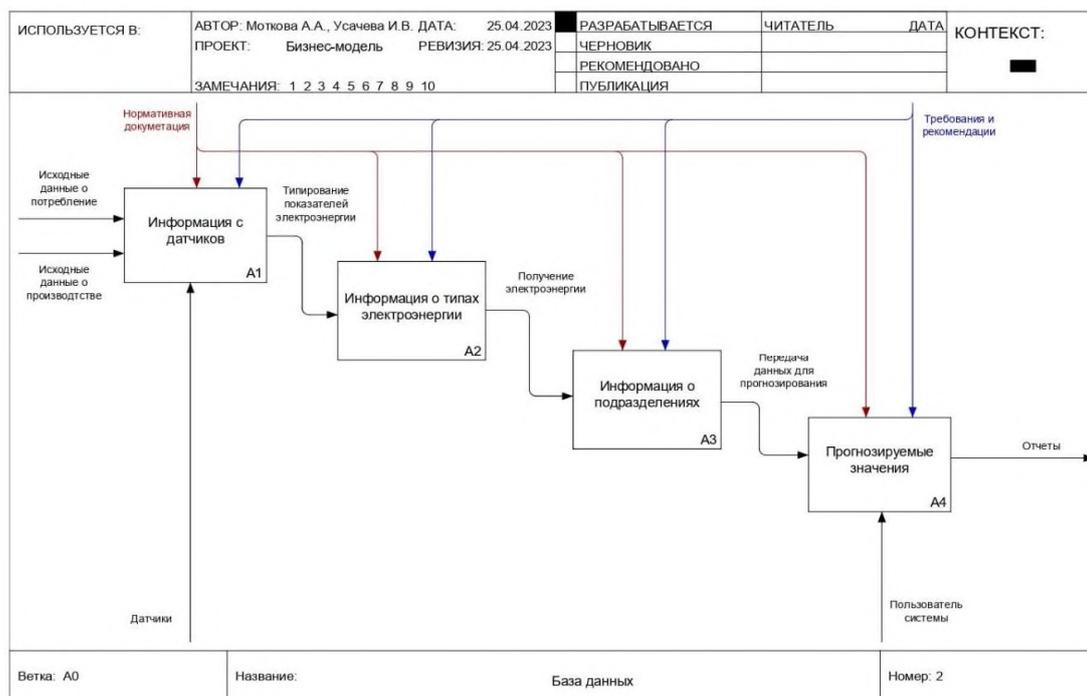


Рисунок 2 - Декомпозиция «Базы данных». (Сост. Авт.)

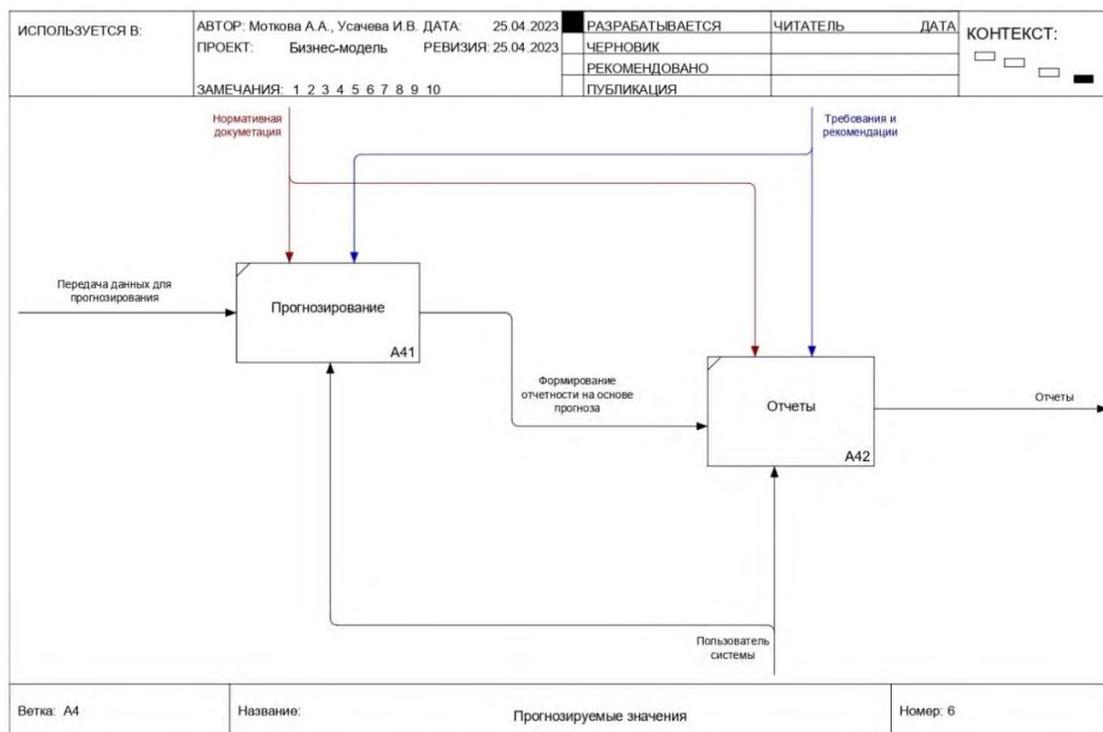


Рисунок 5 - Декомпозиция сущности «Информация о подразделениях». (Сост. Авт.)

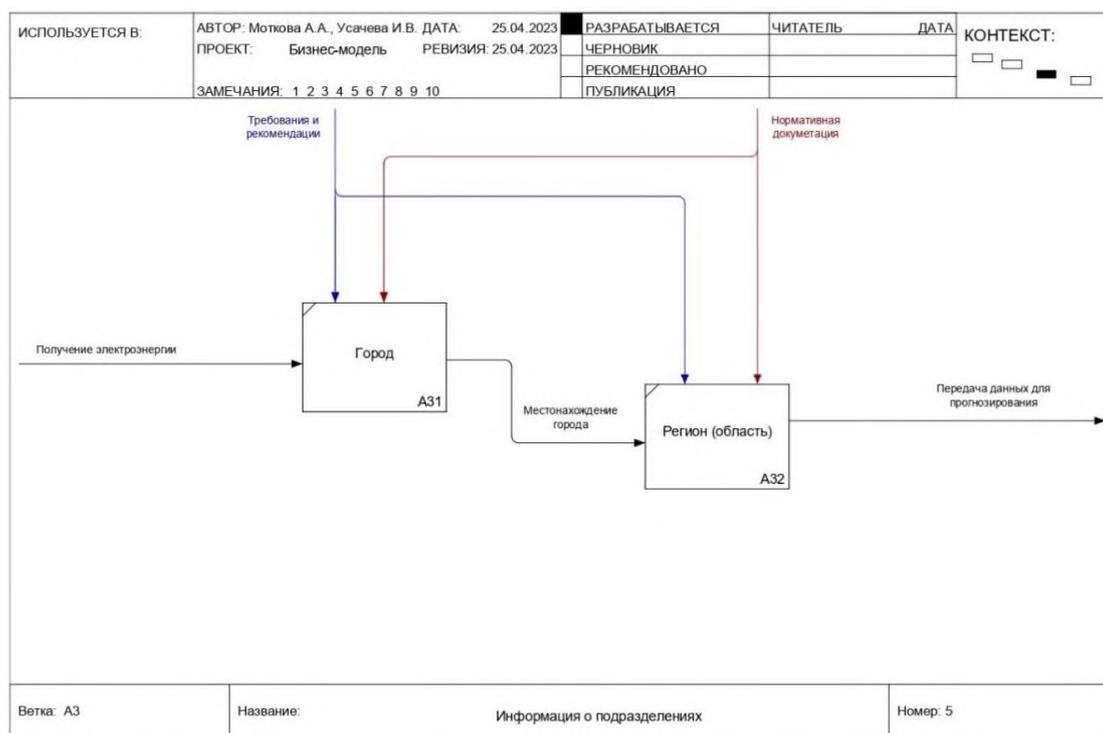


Рисунок 6 - Декомпозиция сущности «Прогнозируемые значения». (Сост. Авт.)

Представленная информационная модель позволит учитывать потоки производства и потребления электроэнергии из различных ВИЭ и СНЭ, формировать прогнозные значения и отчетную документацию. Применение данной информационной модели на предприятиях направлено на обеспечение надежности и повышения эффективности работы энергосистемы предприятия.

Исследование поддержано грантом Президента РФ, проект № МК-2776.2022.1.6. (соглашение № 075-15-2022-597 от 06.05.2022 г.).

Литература

1. Усачева И.В., Гладкая Е.А., Ландин С.В. Гибридные накопители энергии: проблемы и перспективы технологий хранения энергии / Научные труды Вольного экономического общества России. - 2022. - №4.
2. Дзедик, В. Анализ эффективности применения накопителей энергии в различных типах электроэнергетических систем / В. Дзедик, И. Усачева, А. Моткова // Энергетическая политика. – 2023. – № 3(181). – С. 62-69. – DOI 10.46920/2409-5516_2023_3181_62. – EDN MJNGAO.

УДК 69.003

ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА СИСТЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СК «КОНСОЛЬ-СТРОЙ ЛТД»

Усеинов С.С., студент

*Кирильчук С.П., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И.Вернадского»*

Аннотация. В статье исследуется влияние внутренних факторов на экономическую безопасность СК «Консоль-Строй ЛТД». Рассмотрены такие внутренние факторы, оказывающие непосредственное влияние на экономическую безопасность предприятия, как персонал, организационная структура и основные фонды предприятия.

Ключевые слова: внутренняя среда, внутренние факторы, организационная структура, основные фонды, персонал, экономическая безопасность.

В современных условиях анализ экономической безопасности предприятия служит инструментом оценки экономического, финансового и хозяйственного положения и его уровня устойчивости, а также является инструментом с помощью которого можно определить изменения этого уровня под воздействием экономических факторов.

Анализ экономической безопасности субъекта хозяйствования включает в себя исследование разнообразных факторов, например, таких как факторы среды косвенного окружения (правовые, политические, технологические и т.д.), среды непосредственного окружения (потребители, конкуренты, банки, органы госвласти) и факторы внутренней среды (финансовые, трудовые ресурсы, учредители, технологии и т.д.).

Внутренняя среда субъекта хозяйствования является главным фактором его функционирования, так как элементы внутренней среды оказывают непосредственное влияние на экономическое состояние организации и её эффективность [1, с.152].

В экономической зарубежной и отечественной литературе существует множество различных трактовок к пониманию внутренней среды организации, у большинства авторов, к которым можно отнести Д. Бодди, Ф. Хедоури, М.Альберт, А.Г. Поршнева, З.П. Румянцеву и Н.А. Саломатина, пересекаются и дополняют друг друга. Мнения данных экономистов совпадают в определении основных внутренних элементов организации [1, с.152]. Можно выделить такие составляющие внутренних факторов как персонал, стратегия, цели, организационная структура и культура предприятия, технология и материально-техническая база.

Система экономической безопасности СК «Консоль-Строй ЛТД» должна включать множество взаимосвязанных мероприятий организационно-экономического, правового, технического и финансового характера, которые минимизируют от потенциальных, реальных и прогнозируемых рисков деятельность предприятия, которые, в итоге, могут привести к потерям различного характера. Именно, нивелирование либо максимальное сокращение возможных потерь составляет основу эффективности мер по обеспечению экономической безопасности СК «Консоль-Строй ЛТД».

Строительная компания «Консоль-Строй ЛТД» занимается строительством жилой и коммерческой недвижимости, а также объектов гражданского строительства. Строительство осуществляется, начиная от проектирования и осуществления строительных работ любой сложности и заканчивая реализацией объектов и их сервисным обслуживанием [2].

Из внутренних факторов, оказывающих непосредственное влияние на экономическую безопасность СК «Консоль-Строй ЛТД», можно выделить такой фактор, как персонал.

Персонал СК «Консоль-Строй ЛТД» является ведущим фактором, непосредственно влияющим на экономическую безопасность предприятия [2].

Наглядными показателями, которые в процессе выявления возможностей для повышения уровня экономической безопасности, могут быть показатели, характеризующие уровень социальных показателей в СК «Консоль-Строй ЛТД», которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 — Уровень социальных показателей СК «Консоль-Строй ЛТД» за 2019-2021 гг.

Год	Среднесписочная численность работников, чел.	Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.
2021	443	71,1
2020	470	49,3
2019	576	61,9

Источник: составлено автором на основе [4]

В таблице 1 показано, что согласно данным ФНС, среднесписочная численность работников за 2021 год составляет 443 человека, тогда как за 2019 год – составляло 576 человек [4]. За анализируемый период наблюдается снижение количества работников. Данное изменение может привести к увеличению уровня социальной напряженности. Также можно увидеть увеличение среднемесячной заработной платы в 2021 году по сравнению с 2020 годом, сумма которой на конец периода составила 71,1 тыс.руб., увеличившись на 21,8 тыс.руб. или 44,22%.

По данным Крымстата, среднесписочная численность работников организаций строительной отрасли Крыма за 2021 год - 17 462 чел. Это на 107 человек больше, чем за 2020 год [3].

Среднемесячная заработная плата в сфере строительства за 2021 год- 55 020 рублей. Это на 10,85 % (5 388 руб.) больше, чем за 2020 год. При этом, уровень заработной платы в строительной отрасли за отчетный период на 48,25% (17 907 руб.) выше среднего уровня заработной платы по Республике Крым [3].

Ещё к одним немаловажным факторам внутренней среды можно отнести организационную структуру. Организационная структура ООО «Консоль – Строй ЛТД» представлена на рисунке.

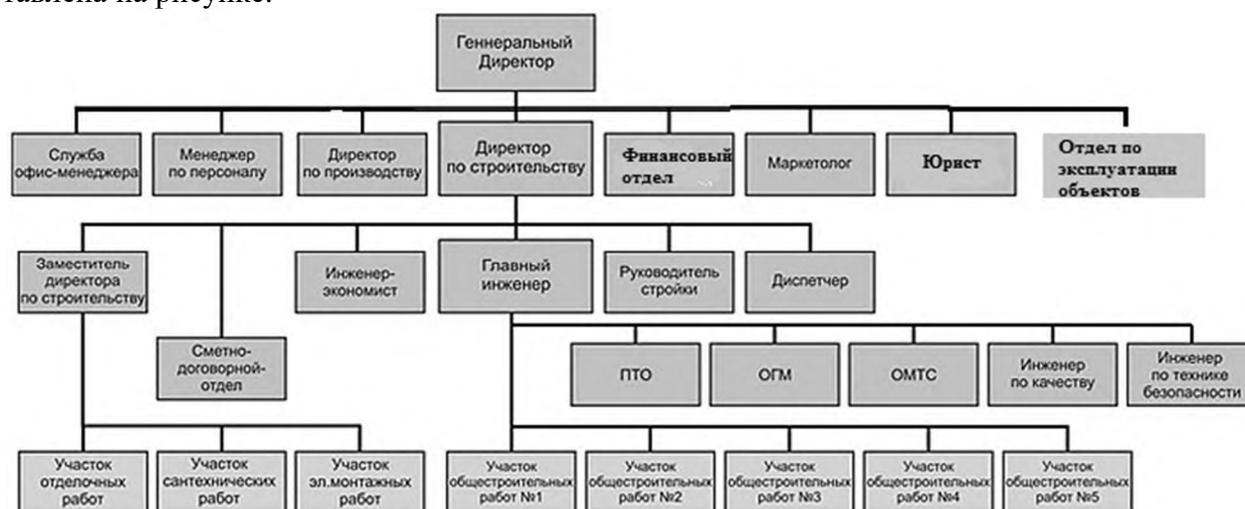


Рисунок 1 – Организационная структура СК «Консоль – Строй ЛТД»

Источник: составлено авторами на основе [2]

Организационную структуру, представленную на рисунке, можно отнести к линейно-функциональному типу. Данная структура представляет собой взаимоподчинённые подразделения от нижестоящего органа к вышестоящему. На каждое нижестоящее подразделение приходится один вышестоящий орган, в лице руководителя, а руководитель, в свою очередь, имеет несколько отчитывающихся перед ним нижестоящих подразделений. Все отделы предприятия находятся в тесной взаимосвязи.

Успешная работа и развитие фирмы обеспечивается продуманной кадровой политикой руководства фирмы, поэтому для компании важны:

- профессиональное и личное развитие сотрудников;
- справедливая оценка вклада каждого сотрудника;
- стимулирование инициативы.

Огромное внимание руководство СК «Консоль-Строй ЛТД» уделяет подготовке квалифицированных специалистов, так, например, на базе института «Академия строительства и архитектуры» функционирует институт целевой подготовки «Консоль»

Также к внутренним факторам, оказывающих влияние на экономическую безопасность СК «Консоль-Строй ЛТД» можно отнести основные фонды (материально-техническая база) предприятия. Для оперативного решения вопросов обеспечения деятельности основных подразделений ООО фирмы «Консоль-Строй ЛТД», созданы и работают следующие структуры [2]:

- Завод «Метакон» - изготавливает изделия из металла, включая каркасы для железобетонных изделий;
- Севастопольский Завод ЖБИ производит железобетонные изделия любой сложности по финской технологии
- ООО «Стройкомплект» ЗЖБИ, г. Гаспра – завод, в котором производятся железобетонные изделия, товарный бетон, растворные смеси;
- ООО «Стройкомплект» ЗЖБИ, г. Керчь г. Керчь- завод по производству железобетонных изделий, товарного бетона и растворных смесей;
- Симферопольское РБУ- производство товарного бетона, растворных смесей;
- ПО «Консоль-Окна» - организация по производству и продаже оконных и дверных металлопластиковых изделий;
- ПАО «Шархинский карьер» - карьер по добыче щебня различных фракций;
- ПКО-Севастополь - проектирование в жилищном и гражданском строительстве;
- Управление «Готовое жильё» - отделочные работы высокого уровня;
- Институт «Консоль-Стройпроект» проектирование в жилищном и гражданском строительстве;
- ПО «Механизация строительства» услуги всей строительной техники (вкл. башенные краны);
- Учебный центр обучения повышения строительной квалификации;
- Участок свайных работ, предоставляющий услуги свайных, бурильных работ, инженерная защита;
- ООО «УК «Комфорт» - жилищный сервис (обслуживание, управляющая компания).

За период своей деятельности компания «Консоль-Строй ЛТД» значительно расширила и материально-техническую базу: построена фабрика по производству оконных конструкций из металлопластика и алюминия, введен в эксплуатацию завод ДСК, завод "Метакон", работают заводы ЖБИ, карьер по производству бутощебеночной продукции, происходит постоянное обновление парка автотранспорта.

В ходе проведения анализа влияния внутренних факторов на экономическую безопасность СК «Консоль-Строй ЛТД» было выявлено, что в течение 2019-2021 годов происходил рост социальной напряженности из-за сокращения работников, что может привести к уменьшению производительности труда, тем самым негативно влияя на экономическую

безопасность СК «Консоль-Строй ЛТД». Персонал предприятия важно контролировать и прилагать все усилия для его обучения и повышения уровня квалификации вместе с грамотной кадровой политикой в области мотивации и стимулирования.

Литература

1. Лозик Н.Ф., Кузина М.Н., Царегородцев Д.В., Семёнова А.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Н.Ф. Лозик, М.Н. Кузина, Д.В. Царегородцев; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А.А. Семенов. — М.: РУСАЙНС», 2017. — 152 с.
2. Официальный сайт ООО «Консоль-Строй ЛТД» [Электронный ресурс] Режим доступа: consolstroy.ru (дата обращения: 05.04.2023).
3. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю (Крымстат) [Электронный доступ]: режим доступа <https://simfmo.rk.gov.ru/> (дата обращения: 02.04.2023).
4. Федеральная налоговая служба//Государственный Информационный ресурс бухгалтерской отчётности// ООО «СК «Консоль-Строй ЛТД»// [Электронный ресурс]: режим доступа: Ресурс БФО (nalog.ru) (дата обращения: 05.04.2023).

УДК 658

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Усенко В.А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассматриваются особенности современного рынка услуг в Российской Федерации. Проанализирована система оплаты труда на предприятиях сферы услуг. Определены различные системы оплаты труда и выявлены преимущества и недостатки.

Ключевые слова: оплата труда, сфера услуг, предприятия, организация оплаты труда, система оплаты труда.

Спрос на виды услуг, особенно современные, побуждает к созданию большого количества предприятий, которые динамически влияют на ситуацию на рынке услуг в Российской Федерации, при этом увеличивается доля населения, занятого в их создании.

Особенностями рынка услуг в Российской Федерации является уменьшение объемов производства реализованной продукции большими предприятиями по увеличению объемов средними, малыми, в том числе микропредприятиями.

Рынок услуг в Российской Федерации является сложной системой хозяйственных связей между продуцентами услуг и их потребителями, а сфера услуг представляет собой совокупность отраслей и подотраслей, которые производят и реализуют как материальные, так и нематериальные услуги для населения.

В развитых странах услуги играют основную роль и характеризуются высокими динамизмом и скоростью обращения капитала, чувствительностью к рыночной конъюнктуре в связи с невозможностью их сохранности.

В условиях постиндустриального общества такие сферы услуг, как, в частности, техническая, научная, страховая, образовательная деятельность, социальные услуги, активно развиваются, а их доли в структуре ВВП, согласно разным данным, составляют от 50% до 75%, при этом в данной сфере занято более половины трудоспособного населения.

Глобализация бизнеса привела к увеличению спроса на такие виды услуг, как, в частности, транспортные, страховые, банковские. Особенностью мирового рынка услуг является то, что увеличение научно-технического прогресса увеличивает спрос на производственные услуги (Инжиниринг, лизинг) и послепродажные (ремонт, кредит).

Рынок услуг способствует развитию производства отдельных видов деятельности, увеличивает спрос на высококвалифицированный труд, новые технологии и т. д. Следовательно, рынок услуг как явление в современном обществе развивается динамично.

Одной из важнейших задач при построении системы управления является выбор оптимальной системы оплаты труда сотрудников. Эта задача имеет важное социально-экономическое значение для любой компании и определяет ее эффективность и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. На сегодняшний день не существует системы оплаты труда, которая была бы одинаково результативна для предприятий в различных отраслях.

В сфере обслуживания не применима сдельная система оплаты труда, так как у сотрудников сферы обслуживания есть стандартные обязанности, объем их практически не меняется, и переработки, как правило, никто не ждет. Очевидно, что поскольку результаты труда работников в сфере обслуживания трудно нормировать в количественном выражении, то для них эффективнее применять повременную или повременно-премиальную оплату труда.

«Повременная система оплаты труда работникам сферы обслуживания - это самый простой вид оплаты, который осуществляется только за количество отработанного времени.

Преимущества: работник гарантированно получает свои деньги только лишь за присутствие на рабочем месте, качество же выполняемой им работы при этом не учитывается.

Недостатки: отсутствие мотивации у сотрудника трудиться лучше и совершенствовать свои профессиональные навыки, несправедливый подход к оплате труда - добросовестные и недобросовестные сотрудники будут получать одинаковую заработную плату».

«Повременно-премиальная система оплаты труда - это когда помимо установленного оклада или тарифного заработка, работнику полагается еще и премия - при условии выполнения определенных требований (высокое качество продукции, вежливое обслуживание клиентов и т.п.) Преимущества: наличие дополнительного стимула для работников, возможность вознаградить их за хороший результат и повлиять на его будущее улучшение.

Недостатки: необходимость вводить дополнительный контроль за сотрудниками, чтобы определить, кто же из них действительно лучше работает».

Также для работников сферы обслуживания в ряде случаев можно устанавливать смешанную (сдельно-повременная) систему оплаты труда - это форма оплаты труда, которая содержит в себе элементы и повременной, и сдельной системы. Примером может быть установление зарплаты сотруднику в размере процента от выручки или начисление ее в соответствии с коэффициентом трудового участия.

Преимущества: возможность взять лучшие моменты от каждой из систем, привязать оплату труда к полученному результату.

Недостатки: в расчет не берутся факторы, не зависящие от сотрудников (к примеру, спрос на продукцию) и личный вклад в работу каждого из них.

«Повременная система оплаты труда имеет свои особенности:

- оплата труда может лишь косвенно зависеть от производительности (в случае премирования за хорошие результаты работы) - в большинстве случаев работник получает установленный оклад вне зависимости от результатов работы;
- гарантирует стабильный заработок и работу в более сплоченном коллективе, поскольку ниже уровень конкуренции;
- выгоднее для работника - он может работать в полсилы, выполнять лишь часть возможной работы, и при этом получить полную заработную плату;
- без применения премирования означает полное отсутствие мотивации для работников - незачем стараться, если оклад все равно один;
- при условии выплаты премии за качество работы сотрудники будут стремиться выполнять ее лучше».

Таким образом, в сфере услуг используется повременная система оплаты труда: простая, премиальная и смешанная. Это позволяет повысить эффективность труда работников сферы обслуживания в каждом конкретном случае.

УДК 339.564

**ЭКСПОРТНАЯ ЭКСПАНСИЯ РОССИИ НА РЫНКАХ СТРАН БРИКС НА
ОСНОВАНИИ РАСЧЕТА ИНДЕКСА СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА***Устименко Е.Р., магистрант;**Буценко И.Н., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»*

Аннотация. На основе стандартного индекса, разработанного Б. Балассом, определены сравнительные преимущества России на рынках стран БРИКС в разрезе товарных групп и отдельных товаров. Выделены товарные группы, которые могут увеличить выгоду от экспортной экспансии России на рынках стран БРИКС.

Ключевые слова: БРИКС, экспансия, товарный экспорт, экспортный потенциал, выявленные сравнительные преимущества, индекс RSA.

В международной торговле происходят масштабные изменения спроса на рынках развивающихся государств и в конфигурации международной торговой системы. Страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) — примеры развивающихся экономик, которые в последнее десятилетие демонстрируют экономический рост. «Для России как инициатора создания группы важными моментами являются возможность развивать сложившиеся и перспективные направления в продвижении национальных интересов за рубежом в условиях санкционного противостояния, а также участие в гармонизации мирохозяйственных связей на платформе БРИКС» [5].

В сфере внешнеэкономических связей России периодически возникают проблемы по причине ухудшения конъюнктуры на ключевых рынках топливно-сырьевых товаров при сохранении их доминирующих позиций в национальном экспорте. В новых геополитических и геоэкономических условиях формируется мобилизационный и инновационный потенциал экспортной деятельности России, направленный на экспансию в новые продуктовые ниши стран БРИКС. При этом, «стратегические возможности для российского экспорта вне конкретной страновой привязки обусловлены нарастанием в мире глобальных проблем – особенно продовольственной и экологической, что значительно повысит капитализацию национальных естественных преимуществ» [2, с.11].

В структуре экспорта товаров из России в страны БРИКС наблюдается сильная диспропорция, до 69,4 % экспорта из России в государства БРИКС приходится на минеральное сырье, древесину и удобрения [1]. Приведем в отдельности основу экспортных потоков России по каждой стране партнеру БРИКС:

1. Китай – минеральное топливо; руды, шлак и зола; древесина и изделия из нее.
2. Индия – минеральные продукты; жемчуг; электрические машины. Индия заинтересована в стабильных долгосрочных поставках минеральных ресурсов, высокотехнологичного оборудования.
3. Бразилия – удобрения; минеральное топливо; черные металлы; каучук, резина и изделия из них.
4. ЮАР – удобрения, топливо минеральное, пластмассы и изделия из них.

Для определения возможностей экспортной экспансии России в страны БРИКС нами рассчитан стандартный индекс, разработанный Б. Балассом в 1965г. (RSA), несомненным преимуществом которого является простота в обобщении и интерпретации полученных данных. Согласно концепции Баласса, конкурентными преимуществами обладает та страна, доля которой в общих объемах экспорта превышает долю этого товара в общем объеме мирового экспорта [7].

Таблица 1 – Динамика индексов RCA и объемов экспорта в разрезе товарных групп из России в страны БРИКС, 2019-2021 гг.

Код ТН ВЭД	Товарная позиция	Индекс RCA			Объемы экспорта из России в страны БРИКС, млрд долл. США		
		2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
'03	Рыба и ракообразные	4,41	5,53	2,47	3,10	3,20	2,80
'07	Овощи	0,00	1,27	0,00	0,00	0,10	0,00
'15	Жиры и масла	1,21	2,74	2,08	0,60	1,20	1,30
'18	Какао	2,77	3,25	2,49	0,10	0,10	0,10
'27	Топливо минеральное	3,44	3,61	4,01	41,80	31,70	48,00
'31	Удобрения	7,95	6,20	11,60	3,10	2,30	5,10
'44	Древесина	6,10	7,04	6,17	3,40	3,10	3,60
'47	Масса из древесины	1,42	2,12	1,55	0,70	0,80	0,90
'48	Бумага и картон	2,22	2,56	2,49	0,50	0,60	0,70
'49	Печатные книги	2,69	3,80	2,19	0,20	0,30	0,20
'72	Черные металлы	0,69	0,99	1,16	0,60	1,00	1,40
'74	Медь и изделия из него	1,02	1,67	1,15	1,10	1,80	1,90
'76	Алюминий	0,33	1,01	1,92	0,10	0,30	0,80
'81	Прочие металлы	1,17	1,24	0,69	0,10	0,10	0,10
Прочие ТН ВЭД		-	-	-	11,40	10,60	16,50
ИТОГО		-	-	-	66,80	57,20	83,40

Источник: рассчитано на основе [1].

Страна обладает слабым сравнительным преимуществом при $RCA > 1$, при $2 < RCA < 4$ – средним СП, при $4 < RCA$ – сильным СП. На основе проведенных расчетов (таблица 1) можно выделить, что из 97 товарных групп (кроме ТН ВЭД 88,93 – статистические данные имеют закрытый характер) экспорта из России в страны БРИКС 13 позиций, которые на протяжении исследуемого периода являлись конкурентоспособными. Согласно значениям индекса RCA, Россия обладает сравнительными преимуществами по следующим наименованиям ТН ВЭД:

- 1) сильные СП: рыба и ракообразные, топливо минеральное, удобрения, древесина;
- 2) средние СП: жиры и масла, какао, масса из древесины, бумага и картон, печатные книги;
- 3) слабые СП: овощи, черные металлы, медь, алюминий и прочие недрагоценные металлы.

Стоимостные объемы экспорта данных товаров в страны БРИКС в 2021 г. достигли 66,9 млрд долл. США. Половина объемов экспорта приходится на минеральное топливо и нефть.

Доля поставок товаров из России, характеризующихся сравнительными преимуществами, в совокупном товарном экспорте России в страны БРИКС в 2021 г. составила 80,2%. Отмечается отсутствие поставки на рынки БРИКС ряда товаров с высоким уровнем СП, среди них: ячмень, переработанный табак, жмых, никель. В 2021 г. партнеры по БРИКС импортировали никеля и изделий из него на 9,5 млрд долл. США, ячменя на 3,7 млрд долл. США, переработанного табака на 1,2 млрд долл. США, жмыха на 2,0 млрд долл. США [1]. Соответственно, наращивание экспорта указанных товаров в страны БРИКС должно стать одним из основных направлений работы по реализации экспортного потенциала России.

Доля товаров, по которым сравнительные преимущества пока полностью не реализованы, в поставках товарного экспорта на рынки партнеров по БРИКС составляет 19,8% (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика индексов RCA и объемов экспорта товаров из России в страны БРИКС, 2019-2021 гг.

Код ТН ВЭД	Товарная позиция	Индекс RCA			Объемы экспорта из России в страны БРИКС, млрд долл. США		
		2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
'02	Мясо	0,22	0,50	0,55	0,10	0,30	0,40
'10	Злаки	0,55	0,83	0,19	0,10	0,20	0,10
'12	Масличные семена	0,43	0,68	0,37	0,40	0,60	0,50
'23	Остатки пищевой промышленности	0,84	0,84	0,57	0,10	0,10	0,10
'25	Соль; сера	0,75	0,97	0,70	0,20	0,20	0,20
'26	Руды; шлак и зола	0,49	0,68	0,60	1,90	2,50	3,70
'28	Продукты неорганической химии	0,43	0,48	0,37	0,20	0,20	0,20
'29	Органические химические соединения	0,15	0,13	0,15	0,30	0,20	0,30
'38	Прочие химические продукты	0,15	0,17	0,12	0,10	0,10	0,10
'39	Пластмассы	0,19	0,49	0,34	0,40	0,90	0,80
'40	Каучук, резина	0,76	0,87	0,88	0,40	0,40	0,50
'71	Жемчуг природный	0,38	0,45	0,34	1,10	0,80	0,90
'73	Изделия из черных металлов	0,49	0,57	0,76	0,20	0,20	0,30
'84	Реакторы ядерные	0,51	0,51	0,38	3,00	2,60	2,40
'85	Электрические машины	0,08	0,05	0,04	1,10	0,60	0,60
'90	Инструменты оптические	0,19	0,22	0,18	0,50	0,50	0,50
Прочие ТН ВЭД		-	-	-	56,7	46,80	71,80
ИТОГО		-	-	-	66,80	57,20	83,40

Источник: рассчитано на основе [1].

Если принять за черту отсечения поставки, размер которых превышает 1,0 млрд долл. США, то к данным товарным группам относятся руды, шлак и зола и реакторы ядерные, котлы. В 2021 г. экспорт из России указанных товаров в страны БРИКС составил 6,1 млрд долл. США.

Кроме того, увеличиваются поставки остальных товаров с нереализованными конкурентными преимуществами, среди них: мясо, каучук, изделия из черных металлов. В сравнении с 2019 г. поставки продукции с невысокими индексами RCA увеличились в 1,2 раза, точно во столько же раз увеличился и экспорт товаров с выявленными сравнительными преимуществами. Сравнительные преимущества не являются показателем статичным: одни из них со временем ослабевают и могут быть утрачены, другие – приобретены. Актуальным для каждой страны является анализ динамики изменения сравнительных преимуществ, что позволяет выстраивать определенную стратегию развития внешнеэкономических связей страны.

Таким образом, внешние ограничения для экспорта из России увеличиваются, но при этом становятся стимулом для диверсификации и повышения эффективности экспортной деятельности. Положительная динамика индексов RCA по продукции с нереализованными СП подтверждает возможности для увеличения объемов экспорта из России данной продукции не только в страны БРИКС.

Литература

1. Международный торговый центр (ИТС) [Электронный ресурс] / Агентство по техническому сотрудничеству конференции ООН: сайт – Режим доступа: <https://www.trademap.org>.
2. Спартак, А.Н., Возможности российской экспортной экспансии и ее государственная

поддержка [Электронный ресурс] / А.Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник – 2017. – № 5. – С.3 -18. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-rossiyskoy-eksportnoy-ekspansii-i-ee-gosudarstvennaya-podderzhka/viewer>

3. Спартак, А.Н. Перестройка в российском экспорте [Электронный ресурс] / А.Н. Спартак // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – №4. – С.3-13. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perestroyka-v-rossiyskom-eksporte>

4. Торгово-экономические отношения России: двусторонние и макрорегиональные измерения: монография / А. Г. Барсегян, И. Н. Буценко, А. С. Горда и др.; под общ. ред. М. Г. Никитиной. – Симферополь, 2022. – 230 с.

5. Орлова, Н.Л. Роль России в развитии ресурсного потенциала стран БРИКС [Электронный ресурс] / Н.Л. Орлова // Общество: политика, экономика, право. – 2021. – №1 (90). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-rossii-v-razvitii-resursnogo-potentsiala-stran-briks>

6. Фесенко, Е.С. Страны БРИКС в мировой экономике [Электронный ресурс] / Е.С. Фесенко // Скиф. – 2021. – №5 (57). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strany-briks-v-mirovoy-ekonomike>

7. Balassa, B. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa // The Manchester School. – 1965. – No. 33. – P. 99-123. – URL : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>.

УДК 658

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Февзиева Д.Р., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассматриваются оборотные средства предприятия. Обоснованы пути повышения эффективности оборотного капитала.

Ключевые слова: оборотный капитал, эффективность, предприятие, рентабельность.

Оборотный капитал предприятия – это финансово-кредитные средства, авансированные в производственную деятельность и материально - вещественные оборотные активы, объемы и структура источников которых должны быть достаточны для обеспечения функционирования предприятия.

Для достижения наиболее эффективного использования оборотного капитала соотношение между оборотом и остатками оборотного капитала должно быть наиболее благоприятным. Значение этого соотношения зависит от ряда факторов, некоторые из которых влияют на оборот, некоторые - на величину оборотного капитала, а некоторые - на то и другое одновременно. Сокращение производственных запасов и правильное использование материальных ресурсов имеют решающее значение для повышения эффективности использования оборотных активов. По разным причинам предприятия могут иметь избыточные запасы материальных активов, что может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств. Поэтому одним из способов повышения эффективности использования оборотных активов является использование избыточных запасов в хозяйственном обороте и приведение производственных запасов в соответствие с установленными нормами.

Учитывая опыт дальновидных компаний, возможности сокращения запасов включают установление прямых отношений и договоров с поставщиками, увеличение частоты поставок, соблюдение графиков поставок в соответствии с ассортиментом продукции, согласование планов производства и поставок, а также расширение складов, где это возможно, для создания разумных запасов.

Наиболее эффективным способом сокращения производственных запасов является снижение удельной стоимости сырья, расходных материалов, топлива и других предметов, необходимых для производства. Повышение эффективности использования оборотного капитала напрямую зависит от оборачиваемости, которая, в свою очередь, определяется размером

выпуска продукции, ее качеством и остатками запасов. Для увеличения выпуска продукции и сокращения незавершенного производства необходимо сократить длительность производственного цикла путем совершенствования технических процессов и сокращения перерывов в производственном процессе.

Увеличение объема товарной продукции достигается за счет комплексного использования сырья, топлива и максимального использования отходов для производства вторичных продуктов, что также снижает потребность в первичных ресурсах. Повышение качества продукции, способствует ускорению оборачиваемости денежных средств, за счет увеличения объема продукции, реализуемой по более высоким ценам с учетом наценок и надбавок к оплате.

Сокращение запасов готовой продукции на складах обеспечивается за счет улучшения их нормирования, лучшей организации оперативного планирования и соблюдения календарных графиков - заказов и контрактов, повышение технической дисциплины, сокращение производства сопутствующей продукции и работ по снижению и устранению дефектов и механизации операций.

Оценка финансового состояния организации является неполной без анализа её финансовой устойчивости. Это необходимо для того, чтобы знать, увеличивается или уменьшается уровень её независимости и соответствует ли соотношение активов и пассивов организации целям финансово- хозяйственной деятельности. Показатели независимости по каждой статье активов и по имуществу в целом позволяют оценить, является ли организация достаточно финансово стабильной.

Производственные затраты напрямую связаны со скоростью движения денежных средств. Чем быстрее окупаемость инвестиций, тем больше продукции компания может продать в единицу времени. Более медленный оборот увеличивает затраты и требует дополнительных финансовых вложений, что может ухудшить общее финансовое состояние предприятия. Скорость финансового оборота также оказывает непосредственное влияние на годовой оборот и чистую прибыль.

Анализ деловой активности заключается в изучении уровня и динамики показателей оборачиваемости, поскольку деловая активность в основном проявляется в скорости оборота денежных средств. Деловая активность в финансовой деятельности определяется как весь комплекс действий, направленных на продвижение данного предприятия во всех сферах: рынок сбыта продукции, финансовая деятельность, рынок труда. Повышение деловой активности любого предприятия проявляется в расширении рынка услуг и сбыта, увеличении ассортимента товаров и услуг и успешности их реализации, стабильном развитии персонала предприятия, эффективности использования всей ресурсной базы.

Подводя итог, можно сделать вывод, что основным показателем успешности, прибыльности и эффективности функционирования предприятия среди показателей его деятельности является период оборота основных средств. Чем короче срок оборота, тем эффективнее функционирует финансовая система предприятия. Расчет оборачиваемости является основным и высокоэффективным методом определения финансового состояния предприятия.

УДК338.984

К ВОПРОСУ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ*Флёмина А.А., студент;**Ольховая Г.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Института экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В исследовании была рассмотрена роль оборотных активов в системе хозяйственной деятельности предприятия, обоснована необходимость их анализа в целях повышения эффективности управления процессом их распределения и использования. Выполнена систематизация существующих направлений анализа оборотных активов, приведена методика интерпретации получаемых в его процессе результатов.

Ключевые слова: оборотные активы, ликвидность, оборачиваемость.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики для сохранения комфортного уровня рентабельности и конкурентоспособности предприятие вынуждено постоянно улучшать предлагаемые рынку товары и услуги, а также совершенствовать механизм хозяйствования, мобилизуя для этого все доступные ресурсы.

Одним из наиболее ценных ресурсов, опосредующих организацию и функционирование предприятия, являются его оборотные активы.

По своему экономическому содержанию оборотные активы представляют совокупность денежных средств предприятия, которые были авансированы им для формирования производственных оборотных фондов и фондов обращения.

Значимость оборотных активов для функционирования предприятия обусловлена их повсеместной вовлеченностью в операционные процессы, включая как непосредственное производство продукции/услуг, так и процесс их реализации конечному потребителю.

В частности, благодаря авансированным в форме оборотных производственных фондов средствам происходит пополнение складских запасов сырья, комплектующих частей, полуфабрикатов, топлива и иных материалов, расходуемых в рамках производственного цикла.

Следовательно, в зависимости от уровня обеспеченности производства предприятия оборотными активами формируется и предельно-возможный уровень загрузки его производственных мощностей – от которого зависят валовый объём производства и величина конечной прибыли.

Фонды обращения в свою очередь обеспечивают операционные процессы, связанные с реализацией готовой продукции и осуществлением взаиморасчётов с покупателями.

Таким образом, для успешной работы руководству предприятия необходимо уделять особенно пристальное внимание повышению эффективности управления оборотными активами – от этого зависят его итоговые экономические результаты и общий уровень финансовой устойчивости.

В свою очередь качество управления оборотными активами определяется полнотой и достоверностью информации, а также аналитических сведений, пользуясь которыми можно сформировать комплексное представление о состоянии оборотных активов предприятия, направлениях и эффективности их использования в рамках его хозяйственной деятельности.

Значительная часть потребностей системы управления предприятия в информации о его оборотных активах удовлетворяется посредством их анализа, который производится на непрерывной основе и является значимым компонентом в общей структуре финансового анализа.

Мнения авторов актуальных научных работ, посвящённых выбору методики анализа оборотных активов предприятия в современных условиях достаточно однозначны, что позволяет выделить следующие основные этапы его проведения[3]:

- анализ объёма, состава, структуры и динамики оборотных активов;
- анализ абсолютных и относительных показателей оценки ликвидности;
- расчёт и анализ показателей оборачиваемости;
- изучение эффективности использования оборотных средств в показателях рентабельности.

Анализ структурных и динамических показателей оборотных активов предприятия необходим для определения степени их влияния на общую стоимость его имущества и получения предварительного вывода об их состоянии на данный момент. В дальнейшем эти данные могут быть использованы для выявления направлений роста эффективности использования оборотных активов.

Под структурой оборотных активов понимается соотношение между отдельными элементами оборотных средств в общей их величине.

Наиболее распространённая группировка оборотных активов предприятия предусматривает их разделение в зависимости от сферы операционной деятельности предприятия, которую они обслуживают – что более наглядно показано на рисунке 1.

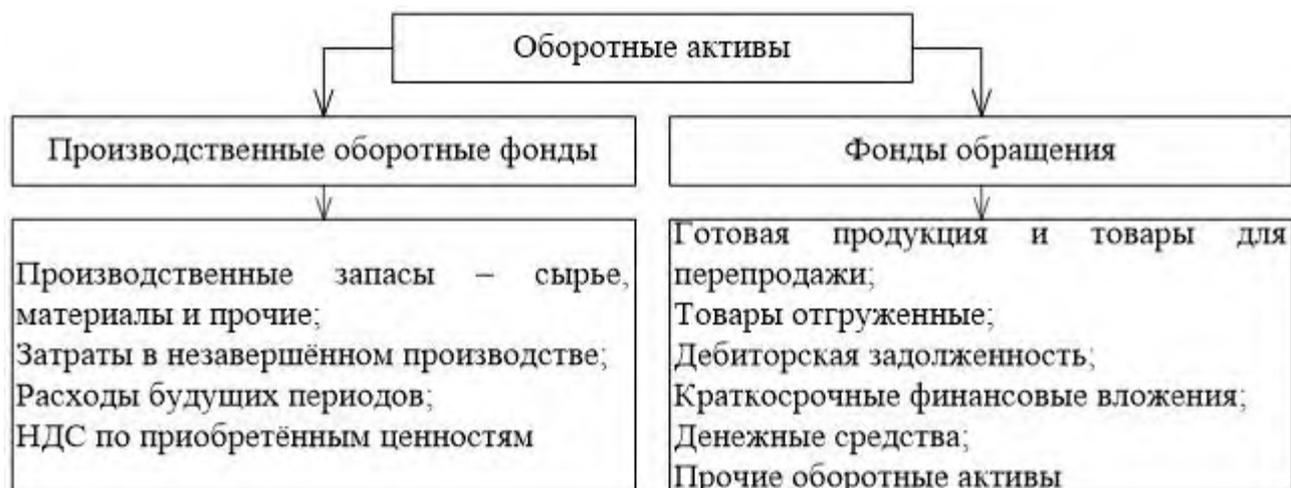


Рисунок 1. – Типовой состав оборотных активов предприятия

Источник: составлено авторами по материалам [2]

Зная долю каждой составляющей в оборотных активах, можно сделать определённые выводы о качестве управления и распределения ресурсов на предприятии.

Например, устойчивое преобладание доли дебиторской задолженности может быть следствием недостаточно эффективной организации взаиморасчётов с контрагентами. В тоже время значительная доля материально-производственных запасов может быть связана с увеличением объёма закупок товаров из-за роста цен, а также с нерациональной организацией системы снабжения.

При анализе структуры оборотных активов следует всегда учитывать и факторы, с которыми она может коррелировать, а именно:

- специфику конкретного направления хозяйственной деятельности предприятия;
- принятый на предприятии порядок взаимоотношений с деловыми партнёрами и клиентами;
- используемая система расчётов с контрагентами.

Анализ динамики оборотных активов предприятия предусматривает выявление суммы, на которую изменилась их величина за определённый промежуток времени – для чего производится расчёт показателей абсолютного прироста и относительного темпа прироста.

Расчитанные показатели динамики позволяют выявить имеющиеся тенденции в формировании и использовании оборотных активов предприятия, а также спрогнозировать их возможное развитие в будущем и при необходимости предпринять соответствующие меры.

Например, если текущий размер дебиторской задолженности превышает действующее нормативное значение, то в целях сохранения финансовой устойчивости предприятия необходима подготовка плана мер по её ликвидации – направление требований об уплате должникам или обращение в суд.

По итогам данного этапа анализа формируется заключение о влиянии изменений величин отдельных элементов оборотных активов на их итоговую сумму, а также о степени

рациональности структуры оборотных активов и причинах её изменения.

Далее производится анализ ликвидности активов предприятия, для чего применяются как относительные, так и абсолютных показателей – наиболее репрезентативным из которых является величина чистых оборотных активов предприятия[2]:

$$\text{ЧОА} = \text{ОА} - \text{КЗК} \quad (1)$$

где ЧОА – сумма чистых оборотных активов;

ОА – общая сумма оборотных активов предприятия;

КЗК – сумма краткосрочного заёмного капитала, используемого предприятием.

Чистые оборотные активы играют основную роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия, поскольку от их суммы зависят не только его способности по погашению своих краткосрочных обязательств, но также и располагаемый запас финансовых ресурсов для расширения своей деятельности в перспективе.

Относительные показатели ликвидности представлены коэффициентами ликвидности, перечень и характеристика которых представлена более подробно в таблице 1.

Таблица 1 – Относительные показатели ликвидности оборотных активов предприятия

Наименование показателя	Характеристика
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно
Коэффициент текущей ликвидности	Показывает уровень обеспеченности предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств
Коэффициент быстрой ликвидности	Характеризует возможность погашения текущих обязательств, если финансовое положение предприятия станет критическим.

Источник: составлено авторами по материалам [4]

Все рассчитываемые показатели ликвидности рассматриваются в динамике, а также сопоставляются с нормативными и среднеотраслевыми значениями.

На третьем этапе производится анализ оборачиваемости активов предприятия, для чего рассчитываются такие показатели как:

- коэффициент оборачиваемости;
- длительность одного оборота;
- коэффициент загрузки.

Коэффициент оборачиваемости исчисляется в целом и по отдельным элементам оборотных активов как отношение валового объёма реализованной продукции к среднегодовой стоимости оборотных активов предприятия:

$$K_o = \frac{V}{C_o} \quad (2)$$

где V - сумма реализованной продукции в рублях;

C_o – среднегодовая стоимость оборотных активов (в целом или по элементам) за период в рублях.

Коэффициент оборачиваемости показывает, какое число полных оборотов могут совершить оборотные активы предприятия в течении года или иного расчетного периода.

При сопоставимых объёмах реализации продукции, рост оборачиваемости способствует сокращению среднегодовой стоимости оборотных средств – следовательно, высвобождает

денежные средства предприятия.

Длительность одного оборота рассчитывается как отношение продолжительности отчётного периода, зачастую составляющей 360 дней, к коэффициенту оборачиваемости:

$$D_o = \frac{T}{K_o} \quad (3)$$

Где T – продолжительность периода в днях;

K_o – коэффициент оборачиваемости.

Обратным показателем по отношению к коэффициенту оборачиваемости является коэффициент загрузки оборотных средств, рассчитываемый как отношение среднегодовой стоимости оборотных средств к выручке:

$$K_z = \frac{C_o}{V} \quad (4)$$

где V - сумма реализованной продукции в рублях;

C_o – среднегодовая стоимость оборотных средств за период в рублях.

Данный показатель показывает, какой объем оборотных средств необходим предприятию для получения 1 рубля выручки: соответственно, чем они ниже, тем эффективнее используются оборотные средства.

На завершающем этапе производится сопоставление промежуточных результатов, на основании которых формируется вывод об эффективности и интенсивности использования оборотных активов предприятия, а также оптимальности их структуры и достаточности для покрытия имеющихся у предприятия обязательств.

Подводя итог проведенному исследованию, сделаем вывод, что оборотные активы играют критическую роль в обеспечении непрерывности и эффективности хозяйственной деятельности предприятия, что обуславливает необходимость в постоянном мониторинге их качественных и количественных показателей для своевременного выявления возникающих отклонений и подготовки управленческих решений для их оперативного устранения в соответствии с принятой на предприятии политикой управления оборотными активами.

Литература

1. Егоршева, Н.И. Оборотные средства и методика анализа эффективности их использования на предприятии / Н.И. Егоршева // Вестник магистратуры. – 2019. – №9. – С. 57-61.
2. Полянская, Н.М. Анализ оборотных активов предприятия: организационно-методические основы и практика применения / Н.М. Полянская // Дайджест-Финансы. – 2020. – № 3. – С. 333-362.
3. Рахматуллин, Ю.Я. Анализ ликвидности оборотных активов предприятия / Ю.Я. Рахматуллин, З.Р. Давлетова // Эпоха науки. – 2020. – №24. – С. 256-257.
4. Шеремет, А.В. Управление оборотными активами предприятия / А.В. Шеремет, Т.В. Романова // Вестник науки. – 2023. – №1. – С. 174-180.

УДК 338.984

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ В ПРОЕКТНОМ АНАЛИЗЕ*Флёмина А.А., студент**Научный руководитель Ергин С.М., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Статья посвящена обоснованию практической необходимости количественной оценке проектных рисков. Рассмотрены наиболее распространённые методы оценки рисков, а также особенности их использования в рамках проектного анализа.

Ключевые слова: риски, инвестиционный проект, чувствительность проекта, имитационная модель.

Актуальность настоящего исследования обусловлена тем, что инвестиционная деятельность в настоящее время стала неотъемлемым компонентом стратегии перспективного развития для большинства крупных и средних предприятий, целью которых является сохранение своего финансового благополучия и коммерческого успеха в долгосрочной перспективе.

С учётом темпов, с которыми меняются основные отраслевые тренды и конъюнктура целевых рынков, активная инвестиционная позиция для предприятия сейчас является не способом получения каких-либо преимуществ на рынке, а в большей степени необходимой мерой для того, чтобы не отставать в развитии от своих конкурентов.

Повсеместная интеграция инвестиционной деятельности в хозяйственную практику вынуждает потенциальных инвесторов уделять всё большее внимания и ресурсов предварительному анализу предусмотренных для реализации проектов. Для получения наиболее репрезентативного прогноза по реализации инвестиционного проекта, при его анализе необходимо учитывать не только специфику деятельности и ресурсно-технический потенциал предприятия, на базе которого он будет воплощён, но также и условия внешнего окружения и хозяйственной среды в которой искомое предприятие функционирует.

От устойчивости внешней среды и воздействия её отдельных факторов на работу предприятия во многом зависят степень неопределённости и уровень рискованности для конкретного проекта – оценка и учёт которых является необходимым шагом при принятии инвестиционного решения.

С практической стороны высокая степень неопределённости означает, что условия в которых будет реализовываться проект не ясны, что не позволяет с достаточной точностью спрогнозировать его денежные потоки и приводит к появлению нескольких возможных сценариев его реализации.

В связи с этим необходимым критерием повышения качества принимаемых инвестиционных решений является становление использования методов проектного анализа, позволяющих оценить эффективность и риски проекта с учётом изменений внешней среды.

Следует также отметить, что ввиду отсутствия необходимых ресурсов и инструментария, этап анализа проектных рисков довольно часто может игнорироваться или выполняться поверхностно при принятии инвестиционных решений – что на наш взгляд является недопустимым с учётом текущей экономической ситуации в мире.

Наиболее распространёнными методами оценки рисков инвестиционных проектов являются анализ чувствительности, сценарный анализ и метод Монте-Карло.

Одним из наиболее распространённых и широко используемых методов является анализ чувствительности проекта. Его суть сводится к установлению взаимосвязей между экономическими показателями проекта и возможными изменениями его прочих параметров – что позволяет своевременно выявить критические отклонения и оценить общую устойчивость доходности проекта.

Как отмечает, М.В. Решетников, показатель чувствительности определяется процентным изменением результирующего показателя, в качестве которого чаще всего используется чистый приведённый доход, на однопроцентное изменение вводимой переменной [1].

В зависимости от величины показателя чувствительности переменные ранжируются от

наиболее чувствительной до наименее чувствительной. Соответственно, чем выше чувствительность проекта к изменению конкретного параметра, тем более значимым он является в формировании итоговой доходности проекта и его иных результатов, что требуется учитывать при принятии или отклонении данного проекта.

Несмотря на повсеместное распространение, метод анализ чувствительности проекта не лишён и ряда недостатков, ограничивающих область его полезного применения. В частности, наиболее критичным является то что при анализе чувствительности изменение доходности проекта рассматривается только в ракурсе отклонений одного параметра при неизменном значении всех прочих. Данное допущение в корне не соответствует реальным условиям, при которых будет реализовываться проект, поскольку отклонение одного параметра от нормы всегда влечёт за собой системные изменения во всех прочих.

Более точным в данном аспекте является метод анализа сценариев или же метод сценарного анализа. Его суть сводится к построению наиболее очевидных сценариев развития событий с сопутствующим расчётом основных показателей экономической эффективности проекта для каждого из них.

Принятие решения о одобрении проекта производится на основании сопоставления полученных результатов расчёта с оценкой вероятности осуществления сценария. Преимуществом метода сценариев заключается в возможности совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его исполнения.

Кроме того, при использовании данного метода можно определить отклонение результирующего показателя рассчитывается с учётом взаимодействия вводимых переменных, а также произвести сравнительную оценку рисков альтернативных схем реализации инвестиционного проекта.

Единственной характеристикой метода сценариев, которая ограничивает потенциальную область его использования, является ориентированность на анализ довольно ограниченного числа сценариев, с ростом количества которых точность итоговых результатов обратно-пропорционально уменьшается [2].

На практике же зачастую количество возможных сценариев реализации проекта может быть вовсе неограниченным, поэтому в подобных ситуациях наиболее целесообразным будет использование методов имитационного моделирования, наиболее распространённым из которых является метод Монте-Карло. На данный момент имитационное моделирование является одним из наиболее мощных инструментов для анализа состояния экономических процессов и систем, а также прогнозирования изменения их состояния в будущем. Использование же методов имитационного моделирования в рамках анализа проектных рисков позволяет выявить все имеющиеся корреляции между неопределённостью условий реализации проекта и его конечными экономическими результатами.

Механизм использования метода Монте-Карло при количественной оценке и анализе рисков проекта предусматривает построение математической модели результирующего показателя (чистый приведённый доход) в виде функции, содержащей переменные и параметры. В качестве переменных принимаются случайные составляющие анализируемого проекта, а параметрам соответствуют составляющие проекта, значения которых предполагаются детерминированными. Полученная таким образом модель позволяет легко пересчитать выходные значения для каждого имитационного эксперимента, значения переменных для каждого из которых генерируются случайным образом.

В последствии все полученные таким образом результаты объединяются в общую выборку данных и анализируется при помощи статистических методов – что делается для получения точного распределения вероятностей изменения результирующего показателя и выявления основных факторов риска для анализируемого проекта.

Главным преимуществом применения методов имитационного моделирования в анализе проектных рисков является неограниченное число факторов, которые должны учитываться в создаваемой модели реализации проекта [3].

Кроме того, для построенной таким образом модели не имеет значения сложность и

характер взаимосвязей между ключевыми факторами риска, а также случайность их возникновения – что приближает состояние имитационной модели к реальным условиям реализации проекта давая возможность выявить его слабые места и своевременно их устранить ещё на этапе планирования.

Подводя итог всему вышесказанному, можно заметить, что анализ проектных рисков является должен являться постоянной составляющей инвестиционной деятельности предприятия, которое заинтересовано в эффективной реализации принимаемых проектов. Принимая же во внимание тот факт, что реальные условия реализации проекта невозможно определить с достаточной степенью точности в момент планирования проекта, наиболее целесообразным инструментом для анализа проектных рисков можно считать методы имитационного моделирования, позволяющие провести достаточно точную симуляцию условий, при которых проект будет реализован на практике.

Литература

1. Решетников, М.В. Анализ рисков и чувствительности инвестиционного проекта / М.В. Решетников // Вестник науки. – 2021. – №1. – С. 87-89.
2. Антимонопольная политика и развитие конкуренции в экономике региона: монография [Текст] / под науч. ред. Ергина С.М. – Симферополь: ПОЛИПРИНТ, 2020. – 185 с.
3. Экономика предприятия. Учебник для вузов / Кирильчук С.П., Наливайченко Е.В., Ветрова Н.М. [под ред. С.П. Кирильчук]. – Москва, 2022. – 417 с.

УДК 37.014

ПРОБЛЕМА ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОФЕССИЙ КАК ПРИЧИНА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЗНАНИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ

Фурса А.А., магистрант

*Научный руководитель Кирильчук С.П., д.э.н., зав. кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема нехватки знаний специалистов разных профессий при внедрении цифровых технологий. Рассмотрены положительные и негативные последствия низкой компетентности кадров и предложены меры для их устранения. На примере профессии рассмотрена негативная динамика операционного цикла ряда предприятий.

Ключевые слова: цифровизация, специалисты, операционный цикл, увеличение прибыли, IT-специалисты, деформация должности.

Актуальностью данной темы является длительная адаптация специалистов разных возрастов и занимаемых должностей к цифровым программным продуктам, и как следствие, снижение конкурентоспособности с другими специалистами. Неспособность сотрудников к гибкости и быстрой адаптации замедляет операционный цикл, снижает размеры получаемой прибыли предприятия.

Вклад автора является в предложении мер для повышения эффективности рабочего времени специалиста, ускорению операционного цикла и, следовательно, повышения прибыли предприятий.

На сегодняшний день проблема цифровизации профессий широко распространена во всем мире, и в России, в частности. Ежедневно IT-специалисты разрабатывают и внедряют новые функции в существующие программные обеспечения, буквально, каждой профессии.

Этот процесс влечет за собой как положительные, так и негативные последствия. К положительным можно отнести упрощение и ускорение операционного цикла в любой профессии, тем самым облегчая рутинные, но времязатратные действия специалиста. Негативными же последствиями является нехватка компетентных кадров для работы с инновационными программами, а также, как следствие ускорения операционного цикла, рост безработицы, при неизменном спросе на производимый продукт или оказываемую услугу[1, 2].

Для плавной адаптации организаций и ее специалистов необходимо постепенно вводить обязательным обучение специалиста “цифровым” особенностям его должности, стимулировать гибкость и адаптивность сотрудника материальными и моральными методами, разрабатывать стратегию “деформации должности” для увеличения объемов производительности предприятия без уменьшения кадрового состава.

На уровне организаций и ее управляющей структуры необходимо обеспечить предприятие услугами IT-специалистов штатных или на аутсорсинге, которые будут не только безмолвно решать проблемы с программами, но и проводить обучающие лекции и практикумы для персонала. В условиях ускорения операционного цикла, следствием которого является рост выручки и, соответственно, прибыли предприятия, оплата труда IT-специалистов не отягощает предприятие, а наоборот ускорит внедрение инноваций.

Также неотъемлемой частью в решении проблемы низкого уровня знаний специалистов является введение в учебные планы ВУЗов, колледжей и школ специализированных секций и обязательных дисциплин по обучению студентов и школьников актуальным программным обеспечениям по виду профессий. Цифровизация коснулась, практически, всех профессий, от бухгалтера до автослесаря, что еще раз подчеркивает необходимость в повышении знаний специалистов и сотрудничестве с IT-специалистами.

Рассматривая цифровизацию профессии “Бухгалтер” можно отметить, что достаточно давно в доступе у специалистов является множество специализированных программ: 1С, Контур Бухгалтерия, СБИС, Моделло, ИнфоПредприятие, Налогоплательщик ЮЛ и др. Данные программы, в свою очередь имеют интеграцию с программами Интернет-банкинга, Федеральной налоговой службой, Пенсионным Фондом Российской Федерации, Фондом Социального Страхования, и др. смежные программы по отраслям. Для бесперебойного труда сотрудника в данных программах необходимо специальное обучение и, по моему мнению, связь с IT-специалистом для устранения ошибок программного обеспечения или консультации по возможностям ПО.

Несмотря на большой перечень программного обеспечения данной профессии, на сегодняшний день отказ от цифровых методов наблюдается у части специалистов ввиду сложности “понимания” ПО и необеспеченности своевременной помощью IT-специалиста. Как следствие, бухгалтерский отчет (например) создается вручную, а не автоматизировано, на что уходит время на его создание, и фактическую сдачу в контролирующий орган. Операционный цикл увеличивается не только у бухгалтера, но и у специалиста, принимающего отчетность в гос. органе, т.к. в цифровом формате прием отчетности идет автоматически. Следует отметить, что негативная тенденция увеличения операционного цикла будет не только у специалистов двух организаций, но и затронет последующие, что будет уже иметь более весомое негативное влияние.

Выводы: основываясь на вышеизложенном, следует отметить важность своевременного повышения знаний специалистов по актуальным программным обеспечениям их должностей для исключения “запуска” негативной динамики увеличения операционного цикла, и, как следствие, потери прибыли организациями.

При налаженной работе IT-специалистов в организациях и систематические обучающие мероприятия цифровизация профессий будет проходить плавно и адаптированно к специалистам разных возрастов. Подготавливая специалистов еще с уровня школьной скамьи к основам цифровых тенденций предприятий и повышение их уровня знаний в колледжах и ВУЗах по узкой направленности, даст положительную тенденцию к цифровизации профессий.

Литература

1. Земцов С. Риски цифровизации и адаптация региональных рынков труда в России [// Форсайт. — 2019. — Т. 13. — № 2. — С. 80–86.
2. Сизова, И. Л. Труд и занятость в цифровой экономике: проблемы российского рынка труда / И. Л. Сизова, Т. М. Хусьянов // Вестник СПбГУ. Социология. — 2017. — Т. 10. — Вып. 4. — С. 376–396.

УДК 338.984

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Хищенко С.А., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данном исследовании уточнены сущность капитала предприятия, а также выполняемые им роль и функции в рамках хозяйственной деятельности.

Рассмотрены отраслевые особенности процесса управления капиталом и его структурой в рамках сферы строительных услуг, определены основные проблемы формирования капитала строительного предприятия и возможные пути снижения их негативных последствий.

Ключевые слова: капитал, капиталоемкость, строительная отрасль, структура капитала, инвестиционное строительство

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что независимо от отраслевой принадлежности предприятия, его коммерческий потенциал и финансовое состояние напрямую зависят от оптимальности структуры капитала, а также эффективности модели его использования в процессе операционной деятельности.

Как известно, начальный этап жизненного цикла любого предприятия, неразрывно связан с потребностью в большой сумме первоначальных инвестиций и регулярном пополнении его финансовых ресурсов, которые необходимы для налаживания производства и поддержания ритмичности между ключевыми технологическими процессами.

Основным источником данных финансовых ресурсов для большинства субъектов хозяйствования выступает капитал - уставный(стартовый) в момент создания предприятия, а также добавочный и резервный после налаживания рабочего процесса и выхода на плановую производственную мощность.

Несмотря на то, что большая доля создаваемых и выходящих на рынок предприятий направляет свой стартовый капитал на формирование материально-производственной базы, а также целевых оборотных и резервных фондов, некоторая его часть может быть зарезервирована и использована для решения перспективных задач, например, проведения рыночных исследований или финансирования опытно-конструкторских работ в будущем.

Следует обратить внимание, что требования к величине стартового капитала для создаваемых или осваивающих новые для себя направления деятельности предприятий, имеют явно выраженную отраслевую дифференциацию.

Характеристика отрасли, которая определяет минимальные требования к величине капитала предприятия на начальном этапе его деятельности для успешного начала работы называется капиталоемкостью.

Как было отмечено в исследовании Р.В. Скубы, термин «капиталоемкость» характеризует соотношение между долей капитала предприятия, инвестированной в формирование основных средств и общей величиной его активов [2].

Некоторые авторы при трактовке понятия капиталоемкости отрасли ссылаются не на структуру активов её типичных представителей, а на соотношение между стоимостью их основных средств и произведённой продукции/услугами за определённый промежуток времени [1].

Соответственно, чем более высоким является данный показатель, тем более капиталоемкой может считаться рассматриваемая отрасль.

Величина капиталоемкости отрасли определяет барьер входа в неё для новых игроков, что с позиции конкретного предприятия позволяет определить минимально необходимую величину капитальных вложений для выхода на новый рынок и определиться с источниками финансирования для их обеспечения.

Наименее капиталоемкими принято считать отрасли лёгкой промышленности - мебельная, кожевенная, текстильная, а также значительная часть сектора потребительских услуг.

В число же наиболее капиталоемких входят отрасли, осуществляющие выпуск

высокотехнологичной продукции и/или обладающие продолжительным циклом производства - к их числу можно отнести горнодобывающую, нефтехимическую, бумажную, электромеханическую и строительную отрасли.

На примере сферы строительных услуг можно наиболее наглядно обозначить отраслевую специфику процесса формирования и использования капитала предприятия.

Для формирования эффективной производственно-хозяйственной инфраструктуры, строительное предприятие должно обладать не только значительной суммой стартового капитала для комплектования своего парка техники, строительным оборудованием и транспортом, но также иметь возможность для авансирования значительной части своих финансовых ресурсов для создания и постоянного пополнения оборотных фондов.

Данная особенность обусловлена большой продолжительностью производственного цикла в строительной отрасли.

Продолжительность данного цикла, от этапа разработки проектно-сметной документацией и до сдачи построенного объекта недвижимости в эксплуатацию, может составлять несколько лет.

При этом нужно учитывать, что в процессе строительства только одного объекта предприятие будет нести издержки, связанные не только с закупкой материалов, оплатой труда персонала и услуг сторонних подрядчиков, но также и расходы, связанные с текущей эксплуатацией техники, оплатой государственных пошлин и неустоек, оплатой аренды, налоговых и амортизационных отчислений.

Все указанные выше расходы строительного предприятия приводят к увеличению суммы оборотных средств, которые исключаются из свободного доступа и отражаются на балансе в форме незавершённого производства вплоть до момента сдачи готового объекта заказчику.

Поэтому для сохранения финансовой устойчивости и платёжеспособности строительное предприятие должно тщательно подходить к процессам планирования и первоначального распределения своего капитала между основными и оборотными фондами [1].

При этом именно доля последних в строительной отрасли зачастую является более высокой в общей структуре активов, особенно если производственная программа конкретного предприятия предусматривает одновременную работу над несколькими объектами.

Довольно распространённой является ситуация, при которой величина собственного капитала строительных предприятий не покрывает их фактические потребности в финансовых ресурсах, поэтому они часто прибегают к использованию внешних источников финансирования.

Довольно распространёнными в мировой и отечественной практике являются такие модели привлечения заёмного капитала, как инвестиционное и долевое строительство недвижимости. При этом популярность последнего в России последовательно сокращается в связи с высокими рисками и усилением законодательного регулирования со стороны государства, что делается для защиты интересов дольщиков от неблагоприятного поведения строительных компаний.

В случае же с инвестиционной моделью привлечения средств, строительное предприятие получает необходимые средства на инженерное проектирование и строительство объекта недвижимости от частного инвестора или их группы. Как правило, роль инвестора в строительной сфере выполняют банки или другие финансово-кредитные учреждения, которые используют строящийся объект недвижимости в рамках своих программ ипотечного кредитования.

Несмотря на то, что указанные выше методы привлечения внешнего финансирования дают строительному предприятию возможность нивелировать дефицит собственного капитала и расширить хозяйственные возможности, их использование на практике сопряжено со значительными рисками.

В первую очередь, использование заёмного капитала для финансирования строительных работ в значительной степени лишает застройщика хозяйственной автономности, заставляя принимать вводные и дополнительные условия сотрудничества с инвестором.

Кроме того, большая продолжительность выполнения строительных работ сопряжена с высокими рисками наступления внештатных ситуаций, простоев, а также нанесения ущерба строящемуся объекту от катастроф природного или техногенного характера. Конечным результатом данных явлений может стать смещение первоначальных сроков сдачи строящегося объекта в эксплуатацию и дополнительными финансовыми потерями для инвестора, компенсация которых, согласно заключённому соглашению, может лечь на застройщика, что крайне негативно может отразиться на его финансовом состоянии.

Исходя из всех вышеуказанных фактов можно констатировать, что процессы планирования и управления капиталом играют основополагающую роль в обеспечении коммерческой эффективности и финансовой устойчивости предприятий строительной отрасли.

Учитывая, что активное использование заёмного капитала является нормой для строительной отрасли, в качестве дополнительной меры обеспечения финансовой устойчивости для её представителей оправданным шагом будет диверсифицировать пул своих кредиторов, а также чаще прибегать к использованию услуг страховых агентов, что позволит им обезопасить свою деятельность от наиболее явных угроз и хозяйственных рисков.

Литература

1. Поддубная, М.Н. Основные характеристики и анализ отрасли финтех в России / М.Н. Поддубная, Е.Я. Волков // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2020. - №46. - С. 156-160.
2. Скуба, Р.В. Барьеры входа региональной коммерческой организации на отраслевой рынок: основные характеристики / Р.В. Скуба // Столыпинский вестник. - 2022. - №4. - С. 2442-2452.
3. Тарасенко, А.Ю. Принципы формирования и управления структурой капитала субъектов строительного сектора / А.Ю. Тарасенко, Н.С. Землякова // Форум молодых учёных. - 2019. - №10. - С. 701-707.

УДК 658.14

ТРАНСФОРМАЦИЯ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Храпochenko К.Н., студент;

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассмотрены преобразования анализа рентабельности в условиях становления цифровой экономики. Определена роль автоматизации в процессе проведения экономического анализа рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, финансовый анализ, цифровизация, автоматизация.

Прибыль и рентабельность являются основными показателями, характеризующими эффективность деятельности коммерческих организаций. Организация функционирует эффективно, если способна образовывать прибыль за счет использования своей ресурсной базы и имеющегося капитала или потоков ее формирующих. Поэтому одной из наиболее значимых задач является анализ показателей рентабельности.

Анализ научной литературы показал, что многие экономисты изучают данное понятие, однако по-прежнему нет единого подхода к его определению. Одни исследователи отождествляют рентабельность с прибыльностью и доходностью, в то время как другие считают показатели рентабельности инструментом для измерения прибыльности. Также экономисты называют рентабельность обобщающим качественным показателем, отражающим уровень эффективности таких базовых экономических категорий как доход, затраты и прибыль [1; с.69].

Большое количество публикаций, посвященных рентабельности подтверждает значимость данного показателя в экономической жизни предприятия. Анализ рентабельности позволяет определить основные направления развития деятельности предприятия, выявить резервы роста прибыли, получить информацию об эффективности использования ресурсов,

финансового капитала.

Как относительный показатель интенсивности бизнеса, рентабельность характеризует рост объемов основной деятельности предприятия, а также отражает норму возмещения на всю совокупность источников, которые использует предприятие для ее осуществления [2].

Несомненно, показатели рентабельности необходимо использовать для анализа прибыльности и доходности предприятия, так как они наиболее полно отражают результативность хозяйственной деятельности, сопоставляя полученный на определенный момент времени эффект с вложенным капиталом и ресурсами для его достижения [3; с.383].

На основании расчета рентабельности предприятия, увеличения или уменьшения ее уровня можно судить об изменении ключевых финансовых результатах деятельности (рисунок 1).

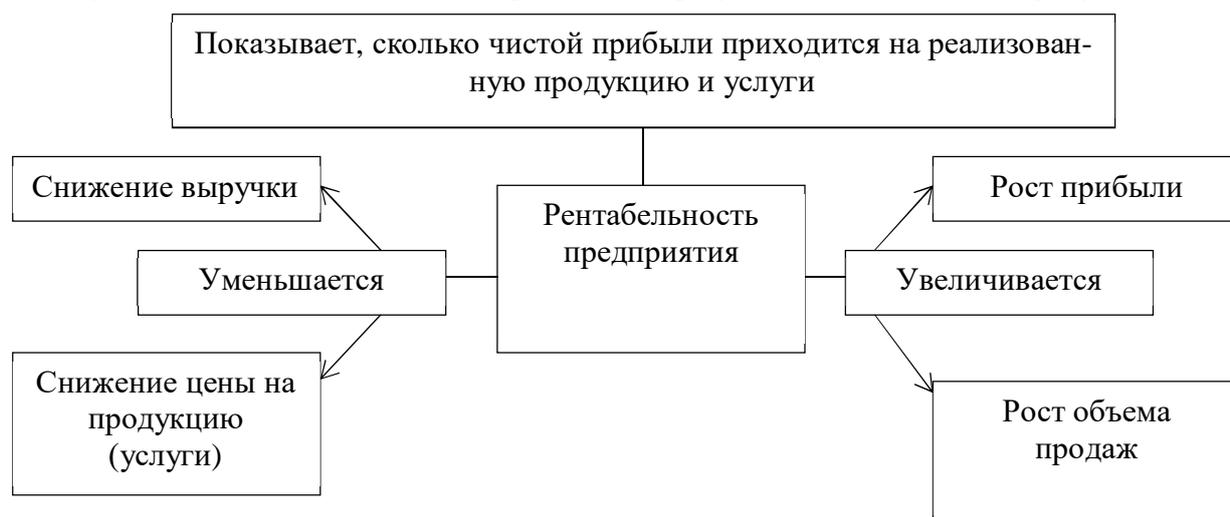


Рисунок 1 – Влияние рентабельности предприятия на его финансовые результаты
Источник: составлено авторами по данным [2]



Рисунок 2 – Показатели рентабельности предприятия
Источник: составлено авторами по данным [4]

Следует отметить, что в экономической литературе приводятся различные классификации показателей рентабельности. Наиболее полная из них в контексте экономического анализа деятельности предприятий сферы услуг приведена на рисунке 2.

Согласно рисунку 2, в ходе оценки эффективности деятельности предприятия анализируют следующие группы рентабельности предприятия: рентабельность продаж, рентабельность деятельности, рентабельность капитала и рентабельность используемых ресурсов.

1. Рентабельность продаж для предприятий сферы услуг является показателем их финансовой результативности, который показывает какую часть выручки составляет прибыль. При этом, можно оценить уровень результативных продаж по валовой, операционной и чистой прибыли.

Кроме этого, рентабельность продаж показывает уровень спроса на продукцию, работы, услуги предприятия: чем выше показатель рентабельности продаж, тем выше спрос на продукцию, работы, услуги анализируемого предприятия.

Поэтому, с экономической точки зрения, рентабельность продаж оценивается с позиции собственника, инвесторов и кредиторов.

2. Рентабельность деятельности предприятия образуется как отношение его прибыли к затратам, и показывает какой ценой достигается прибыль.

3. Рентабельность капитала отражает эффективность использования инвестированных в деятельность предприятия средств.

При этом, капитал предприятия может быть представлен как: стоимость имущества предприятия – совокупный капитал; активы предприятия; собственный капитал; заемный капитал; инвестированный капитал.

4. Рентабельность используемых ресурсов показывает на сколько эффективно предприятие использует отдельные виды ресурсов:

- трудовые ресурсы – рентабельность персонала;
- материально-технические ресурсы – рентабельность основных и оборотных средств предприятия.

Чтобы своевременно получить информацию об изменениях и иметь возможность корректировки действий для получения максимального эффекта, предприниматели должны непрерывно отслеживать динамику показателей рентабельности и факторов, которые вызывают изменения их значений.

Учитывая многообразие показателей рентабельности и непрерывный характер их анализа, возникает потребность в применении цифровых технологий, автоматизированных систем анализа и учета данных.

В условиях цифровизации доступ к технологиям, сети Интернет, облачным сервисам стал повсеместным, что подтверждают статистические данные в динамике.

Так, по данным Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю в 2021 г. предприятия региона активно использовали передовые информационно-телекоммуникационные технологии относительно 2020 г., что привело к росту использования технологий сбора, обработки и анализа больших данных на 4,1%, технологий искусственного интеллекта на 2%, технологий радиочастотной идентификации объектов – на 1,2%, интернета вещей – на 1%.

Данные анализа использования передовых информационно-телекоммуникационных технологий предприятиями Республики Крым представлены на рисунке 3.

Следует отметить, что стремительное развитие информационно-телекоммуникационных технологий способствовало росту функционала информационных платформ при одновременном сокращении их стоимости, что позволило сделать процесс обработки финансовой информации доступным для предприятий всех сфер экономической деятельности.



Рисунок 3 – Использование передовых информационно-телекоммуникационных технологий предприятиями Республики Крым, в %

Источник: составлено авторами на основании [5]

С целью автоматизации процесса анализа рентабельности предприятия могут быть использованы самые разнообразные программные продукты, начиная от простых пакетов, таких как Microsoft Excel, до сложных последних разработок роботизированной автоматике процессов внутреннего контроля [6; с.68].

Основными преимуществами автоматизации является:

- сокращение времени на обработку информации;
- уменьшение вероятности ошибок в расчетах;
- более эффективное использование рабочего времени сотрудников планово-экономического отдела и финансовой службы предприятия;
- улучшение технологий внутреннего контроля;
- повышение объективности в процессе принятия управленческих решений;
- возможность прогнозировать риски и возможности предприятия, а также корректировать стратегию его развития на основе полученных данных.

Однако, внедрение предприятиями автоматизированных систем обработки и анализа финансовой информации требует привлечение высококвалифицированных IT-специалистов, так как сбои в автоматизации, ошибки обработки данных могут привести к неточным, неполным выводам и прогнозам, нарушению законодательной базы, ущербу репутации.

Таким образом, анализируя трансформационные процессы анализа рентабельности предприятия установлено, что рентабельность дает представление об эффективности хозяйственной деятельности предприятия, измеряя ее доходность и прибыльность с позиции использования имущества, инвестированного и собственного капитала, коммерческой и производственной деятельности.

В условиях цифровизации, порядок определения основных показателей рентабельности и факторов, которые влияют на изменение ее значений представляет собой автоматизированный процесс, который не только сокращает время на сбор, обработку информации, но и позволяет улучшить технологию внутреннего контроля, повысить объективность принимаемых решений, дает возможность прогнозировать риски и возможности, с целью оптимизации стратегии развития предприятия.

Литература

1. Блажевич О.Г. Рентабельность предприятия — важнейший показатель эффективности деятельности предприятия / О.Г. Блажевич, А.Л. Сулейманова // Научный вестник: Финансы, банки,

инвестиции. – 2015. - №4. – С. 67-75.

2. Воробьева О. Анализ рентабельности предприятия / Ольга Воробьева // Управление предприятием. – 2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://upr.ru/article/analiz-rentabelnosti-predpriyatiya/>

3. Соколюк Я.И. Теоретические аспекты определения прибыльности предприятия / Я.И. Соколюк, Е.В. Шевченко // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: [Электронный ресурс] сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / научн. ред. С.П. Кирильчук; редкол.: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – (Электрон. дан.). – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2022. – С.383-385.

4. Кальницкая И.В. Оценка эффективности и результативности деятельности организации / И.В. Кальницкая // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №2. – С.312-319.

5. Управление Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://crimea.gks.ru/folder/122541>

6. Болотнова Е.А. Трансформация финансового анализа в период цифровизации / Е.А. Болотнова, М.С. Косян, А.В. Приходько // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. - №41 (3). – С. 67-71.

УДК 334.7

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Царенко Н.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Рассмотрены основные направления оптимизации бизнес-моделей компаний. Перечислены преимущества и недостатки перспективных в современных условиях бизнес-моделей.

Ключевые слова: бизнес-модель, оптимизация, стратегия.

Растущая роль технологий и цифровизация экономики приводит к появлению новых возможностей для бизнеса и необходимости адаптироваться компаниям к изменяющимся условиям рынка и потребностям клиентов. Обеспечить устойчивую конкурентную позицию можно на основе совершенствования используемых, или создания новых, бизнес-моделей.

Бизнес-модель - это концептуальное описание того, как компания создает, доставляет и зарабатывает на своих продуктах или услугах. В бизнес-модели компании отражено, кто является ее целевой аудиторией, как компания генерирует доходы, какие издержки, ресурсы и партнеры необходимы для создания и доставки продуктов или услуг, какие каналы распространения используются и как компания взаимодействует с клиентами.

Основными направлениями оптимизации бизнес-моделей являются:

- улучшение процессов. На основе анализа текущих процессов и их оптимизации можно существенно повысить производительность и улучшить качество продуктов или услуг;
- расширение ассортимента. Добавление новых продуктов или услуг в ассортимент позволит компании привлечь новых клиентов и увеличить доходы;
- использование новых каналов сбыта, например, таких как электронная коммерция, социальные сети, способствует увеличению клиентской базы и улучшению финансовых показателей;
- использование новых технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн, интернет вещей и т.д., даст возможность компании не только повысить производительность, но и создать новые продукты или услуги;
- развитие новых рынков: поиск новых рынков для продуктов или услуг компании может привести к увеличению доходов и расширению бизнеса;
- улучшение клиентского опыта за счет улучшения качества обслуживания клиентов или улучшение интерфейса веб-сайта, способствует удержанию клиентов и привлечению новых.
- использование новых моделей доходов.

Учитывая, что бизнес-модель компании, по своей сути является долгосрочным планом

развития, ее стратегией [4], она должна создаваться и совершенствоваться с учетом тенденций, происходящих во внешнем окружении компании. В современных условиях, в том числе и в условиях цифровизации экономики, к наиболее перспективным бизнес-моделям следует отнести:

1. Модель «экономики платформ», предназначенная для взаимодействия продавцов и покупателей. В ее основе создание цифровых платформ, которые объединяют различные компании и предоставляют комплексные услуги. Примерами платформенных экономик являются Uber, Airbnb, Facebook, Amazon и Google [3]. Положительный эффект от использования бизнес-модели заключается в экономии затрат, масштабируемости бизнеса и быстрой адаптации к изменениям внешней среды за счет использования агрегации, анализа данных и искусственного интеллекта. В тоже время у модели есть недостатки: зависимость результата от участников и риски, связанные с защитой персональных данных, конкуренцией, налогообложением и другими законодательными ограничениями.

2. Модель «облачных сервисов» основана на предоставлении доступа к программному обеспечению и инфраструктуре через Интернет. Клиенты могут использовать программное обеспечение и хранить данные на удаленных серверах без необходимости устанавливать и поддерживать инфраструктуру на своих собственных серверах. Преимущества бизнес-модели: снижение затрат; гибкость; доступность; активное внедрение инноваций в бизнесе. Недостатки модели обусловлены большой зависимостью от провайдера и проблемами, связанными с обеспечением безопасности данных и работы сервисов.

3. Модель «интернет-магазина», позволяющая продавать товары и услуги через интернет. Бизнес-модель «интернет-магазина» может быть реализована в форме «интернет-витрины» (на сайте предоставляется информация о товаре, но для покупки необходимо посетить магазин продавца) или «автоматического интернет-магазина» (заказы оформляются автоматически, выписываются счета, предоставляется возможность оплаты, чеки высылаются на почту, при необходимости оформляется доставка товара). Основные преимущества модели «интернет-магазина» заключаются в ее глобальности; снижении затрат; удобстве пользования для клиентов. Недостатки: высокая конкуренция; необходимость формирования логистической инфраструктуры; проблемы с возвратами товаров, безопасностью платежей и защитой личных данных покупателей.

4. Бизнес-модель на основе блокчейн. Технология блокчейн предназначена для обеспечения безопасности и прозрачности транзакций. Модель может быть использована для создания различных приложений, от криптовалют до управления цепочками поставок. Примерами бизнес-моделей на основе блокчейн являются Bitcoin, Ethereum, Ripple, Litecoin [7]. Преимуществами этой бизнес-модели являются обеспечение безопасности и надежности транзакций и данных и создание доверительных отношений между участниками бизнес-процессов. К недостаткам следует отнести: сложность внедрения; высокая стоимость разработки и обслуживания систем; замедление работы при обработке больших объемов данных.

5. Бизнес-модель подписки. Эта модель бизнеса основана на продаже продуктов или услуг на основе подписки, которая на основе ежемесячной или ежегодной подписки предоставляет клиентам постоянный доступ к продукту или услуге. Примеры использования подписной экономики включают Adobe Creative Cloud, Apple music Netflix и Spotify. Основные преимущества модели заключаются в постоянном денежном потоке; увеличении лояльности клиентов; возможности планирования бизнеса и совершенствования продукта ввиду хорошей предсказуемости. Недостатки – необходимость постоянного улучшения продукта и проведения маркетинговой кампании для привлечения новых клиентов и увеличения числа подписок.

6. Бизнес-модель дропшипинг (drop shipping — прямая поставка) основана на том, что продавец не хранит товары на складе, а передает заказы напрямую поставщику, который затем отправляет товары непосредственно покупателю [1]. Использование модели позволяет уменьшить затраты на логистику и доставку товаров; быстро масштабировать бизнес; не содержать склад и не создавать запасы товаров. В тоже время у компании возникает большая зависимость от поставщика, уменьшается размер прибыли за счет наличия посредника и ограничен

контроль над качеством товаров.

7. Бизнес-модели «white label» и «private label». White label (белая метка) - бизнес-модель, при которой одна компания производит товары или услуги, а другая – продает их под своим брендом. Производитель не продает свою продукцию напрямую конечному потребителю, а только поставляет ее под брендом своего партнера. Это позволяет компании-партнеру быстро запустить новый продукт, не затрачивая время и деньги на разработку и производство товара [6]. Модель Private label (частная метка) предполагает, что компания разрабатывает и продает товары под своим собственным брендом. Компания не производит товар сама, а заключает контракт с производителем, который производит товар под брендом компании. Это позволяет компании иметь полный контроль над процессом производства и дизайном продукта, а также получать запланированную прибыль [6]. Преимущества у этих моделей одинаковые – возможность быстрого запуска новых продуктов на рынок и увеличение прибыли за счет снижения затрат на производство и маркетинг. К недостаткам бизнес-модели «white label» следует отнести зависимость репутации компании от действий делового партнера и ограниченный контроль над производством и качеством товаров. А при использовании модели «private label» возникает необходимость инвестирования в разработку и маркетинг новых продуктов, также возможен риск неудачного запуска нового продукта [6].

8. Бизнес-модель «print-on-demand» основана на том, что продавец предлагает любые товары (например, сумки, футболки, кружки и т.д.) с собственным дизайном, которые производятся только после получения заказа от покупателя. Используя эту модель важно разработать уникальный бренд, качественный дизайн, выбрать надежных партнеров для производства и доставки товаров, а также эффективно продвигать свои товары на рынке. Преимущества модели заключаются в отсутствии необходимости держать склад и запасы товаров; уменьшении затрат на производство и логистику; возможности быстрого запуска новых продуктов на рынок. В качестве основных недостатков модели следует выделить ограниченный контроль над качеством и сроками доставки товаров и уменьшение прибыли за счет наличия посредника [6].

9. Модель «freemium». Согласно этой бизнес-модели, базовые услуги предоставляются клиентам бесплатно, а расширенные функции или возможности могут быть доступны только в премиум-версии продукта на платной основе [6]. Например, так работают компании Dropbox и LinkedIn. Бесспорными преимуществами этой бизнес-модели является большое количество пользователей и возможность увеличить лояльность пользователей. Недостаток - необходимость разработки и поддержки разных версий продукта или сервиса. Также есть риск, что пользователи будут использовать только бесплатную версию продукта или сервиса, не переходя на платную версию.

10. Модель «Интернета вещей» - это бизнес-модель, которая основана на использовании устройств, способных собирать, обрабатывать и передавать данные, взаимодействуя с другими устройствами или с людьми через интернет. Преимущества модели заключаются в автоматизации и оптимизации бизнес-процессов; снижении затрат за счет эффективного управления ресурсами; создании востребованных инновационных продуктов и услуг. В тоже время, у бизнес-модели есть недостатки, такие как: высокие затраты на создание и масштабирование устройств; риски связанные с кибербезопасностью и обеспечением конфиденциальности данных; обязательное наличие соответствующей цифровой инфраструктуры и необходимость интеграции с существующими системами [5].

11. Модель «экономики совместного потребления» позволяет использовать ресурсы по запросу, не приобретая их полностью. Для использования модели необходимо уделить большое внимание вопросам безопасности и качества предоставляемых ресурсов, а также обеспечивать удобство и простоту использования платформы. Основные преимущества бизнес-модели: экономия денежных средств и ресурсов, возможность зарабатывать за счет сдачи в аренду своих ресурсов. Недостатки: риски в отношении качества и безопасности предоставляемых ресурсов; ограниченное количество доступных ресурсов; ограниченный контроль владельцев ресурсов над их использованием; решение юридических вопросов, связанных с

арендой и использованием ресурсов.

12. Модель «распределенных лидеров» - это бизнес-модель, объединяющая небольшие компании и индивидуальных предпринимателей для создания большой экосистемы, которая предоставляет интегрированные услуги. Примером такой модели является компания Waze, использующая водителей-фрилансеров для сбора и обработки информации о дорожной ситуации. Бизнес-модель имеет такие преимущества, как: увеличение гибкости и скорости реакции на изменения внешней среды и внутренних процессов; развитие коллективного лидерства и распределения ответственности между сотрудниками. К недостаткам следует отнести отсутствие единых стандартов, ценностей и организационной культуры; необходимость разработки четких процедур и правил для распределения ответственности и координации действий между участниками [2].

13. Модель «краудфандинга» предполагает привлечение финансовых средств от множества людей вместо традиционных источников финансирования, таких как банки или инвесторы. Преимущества: возможность привлечения инвестиций без обращения в банк; проверка спроса на продукт или услугу до начала производства или разработки; увеличение уровня лояльности потенциальных клиентов-инвесторов; увеличение уровня осведомленности о продукте или услуге. Недостатки: риск в отсутствии необходимых инвестиций и потери времени на реализацию проекта, риск недовольства большого количества соинвесторов из-за провала проекта.

Выводы: Цифровизация экономики приводит к появлению новых возможностей для бизнеса, а также к изменению существующих бизнес-моделей. Оптимизация бизнес-модели способна помочь компаниям повысить производительность, уровень конкурентоспособности и добиться успеха в долгосрочной перспективе. Выбор бизнес-модели зависит от бизнес-стратегии, отрасли, от типа продукта или услуги, целевой аудитории, рыночной ситуации, ресурсов и целей организации, возможных рисков и желаемой выгоды.

Литература

1. Бизнес-модель дропшипинга: как это работает – URL: <https://www.management.com.ua/partners/2021/10/29/biznes-model-dropshippinga-kak-eto-rabotaet/> (дата обращения: 20.04.2023).
2. Каленов О.Е. Трансформация бизнес-модели: от классической организации к экосистеме / О.Е. Каленов // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова, 2020. – №3 (111). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-biznes-modeli-ot-klassicheskoy-organizatsii-k-ekosisteme> (дата обращения: 20.04.2023).
3. Катровский Ю. А. Модели платформ в современной экономике / Ю. А. Катровский // Бизнес-образование в экономике знаний, 2020. – №3 (17). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-platform-v-sovremennoy-ekonomike> (дата обращения: 20.04.2023).
4. Сельсабила А. Трансформация бизнес-моделей в условиях цифровизации российской экономики / А.Сельсабила // Стратегии бизнеса, 2022.– №6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-biznes-modeley-v-usloviyah-tsifrovizatsii-rossiyskoj-ekonomiki> (дата обращения: 22.04.2023).
5. Толкачев С.А. Цифровая трансформация производства на основе промышленного интернета вещей / С.А. Толкачев, П.Ю. Михайлова, Е.Н. Нартова // ЭВР, 2017. – №3 (53). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-proizvodstva-na-osnove-promyshlennogo-interneta-veschey> (дата обращения: 19.04.2023).
6. Электронная коммерция: 15 моделей и пошаговая инструкция по созданию e-commerce бизнеса. – URL: <https://lpgenerator.ru/blog/chto-takoe-ekommers/> (дата обращения: 17.04.2023).
7. Эльмурзаева Р. А. Как влияет технология блокчейн на бизнес-модели? / Эльмурзаева Р. А. // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика, 2019. – №48. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kak-vliyaet-tehnologiya-blokcheyn-na-biznes-modeli> (дата обращения: 18.04.2023).

УДК 30.3

ИННОВАЦИОННЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В РОССИИ*Церфус А.А., студент**Научный руководитель Почекутова Е.Н., к.э.н., доцент кафедры
социально-экономического планирования**Институт экономики, государственного управления и финансов
ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет"*

Аннотация. В статье рассматриваются результаты теоретического и практического внедрения некоторых элементарных инновационных подходов в экологию в России по сравнению с заграничными практическими инновациями. Обозначены преимущества и недостатки инноваций, дана оценка внедрению инноваций и сделаны выводы.

Ключевые слова: экология, инновация, экосистема, экопродукт, экономика.

Качество окружающей среды определяет уровень жизни населения, чем выше уровень жизни, тем в большей степени благополучия для жизни деятельности населения. Активное взаимодействие человека с окружающей средой связано с образованием отходов и ведет к увеличению различных видов отходов. Поэтому все мировые сообщества активно обсуждают и ищут новые возможности по сохранению экологии земли и открывают дорогу экологическим инновациям (экоинновации), которые по своему предназначению призваны сохранить и смягчить воздействие технологических факторов на экологию при этом не изменив уровень жизни людей.

Традиционные источники энергии, которые выбрасывают парниковые газы и влияют на изменение климата, инновационные подходы предлагают заменить альтернативными возобновляемые, такими как солнечные, ветряные, гидроэлектроэнергия без образования и выбросов парникового газа. Еще один инновационный подход предлагает создание модульных устройств для уменьшения электронных отходов, принцип инновации модернизация или быстрый и легкий ремонт для продления службы техники (телефон, компьютер, телевизор). Электромобили в своих батареях используют природные компоненты находящихся в ограниченном количестве это литий и кобальт, но если перерабатывать старые батареи, то нагрузка на использование природных материалов снизится.

Стоит отметить, что у инновационных технологий есть и недостатки, изготовление может быть ресурсоемким и затратным с использованием химических веществ, которые могут быть потенциально опасными. Более того, могут возникнуть сложности с утилизацией инновационных продуктов, что может привести к опасным последствиям для окружающей среды. Конечно, инновационные подходы не являются панацеей, но помогают смягчить воздействие технологических факторов на окружающую среду. Инновационные технологии могут помочь построить более устойчивое будущее с минимальной нагрузкой на природные материалы. Но даже при изготовлении и использовании инновационных методов следует тщательно подходить к тому, чтобы свести к минимуму негативные последствия для экологии.

Помимо внедрения инновационных технологий и их апробирования, следует учитывать и принятие нововведений гражданами, которые принимают все изменения с трудом. В России как пример, мусорная реформа, которая пятый год не принимается жителями ни городов, ни деревень, несмотря на положительный посыл нововведения и создания единой базы регионального экологического оператора (РЭО) по становлению экономики замкнутого цикла в России.

С введением инновационных технологий, параллельно следует воспитывать и повышать культуру отношения граждан к окружающей среде, т.е. профилактика бережного отношения к природе должна вестись регулярно и непрерывно, изменяя культурный код граждан по отношению к природе.

Стоит посмотреть, как в России приживаются инновационные подходы. По версии института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ в глобальном инновационном индексе за 2022 г. из 136 стран Россия занимает 47 место по результативности

внедрения инновационных. Динамика позиций инноваций в России исследуемая с 2018 по 2022 гг. показывает, что ресурсы инноваций поднялись на 3 позиции по сравнению с 2018 г. с 43 на 46 место, результаты инноваций по сравнению с 2018 г. потеряли 6 позиций и снизились с 56 на 50 место, а по сравнению с 2019 годом потеряли 8 позиций и с 58 опустились на 50 место. С 2018 по 2022 гг. в анализе принимали участие 126 и 132 стран.

В общем рейтинге 11 компонентов улучшили позиции инноваций России, а 17 позиций внесли отрицательный оттенок. Россия укрепила позиции за последние 5 лет по следующим показателям в общем рейтинге: торговля, диверсификация промышленного производства и масштабы рынка 5-е место, высшее образование – 16, приобретение знаний-32, развитие ИКТ-34, создание нематериальных активов -35, онлайн-креативность – 43. Сильной российской стороной в инновациях в общем рейтинге ГИИ–2022 выступают: человеческий капитал и наука – 27 место, развитие бизнеса – 44, Тревожная тенденция российских инноваций за 5 лет наблюдается снижение позиций по следующим показателям: Россия потеряла 31 строку в школьном образовании и заняла 58 место, уступила 20 строк знания работников и занимает – 43 место.

Россия в сравнении с другими мировыми экономиками в общем рейтинге продолжает удерживать высокую активность и в отношении регистрации результатов интеллектуальной деятельности занимает 30-е место, уступает на 1 позицию мощная ресурсная база науки 29 место. Сильные стороны связаны с показателями: количество патентных заявок на полезные модели 9 место, изобретения 17, поданных национальными заявителями в патентное ведомство страны; численность выпускников естественнонаучных и инженерных специальностей 14, охват высшим образованием 16, позиции университетов в рейтинге QS 22 место.

Ухудшение позиций страны в общем рейтинге связано со слабой стороной и недостаточной зрелостью рамочных условий для инноваций – слабостью институциональной инфраструктуры и неразвитостью законодательной базы в данной сфере. Особенно выделяют экологическую устойчивость 122 место, минус 27 строк относительно 2018 г. и предпринимательской среды 101 минус 56 строк, для оценки в 2022г. использовались новые показатели, связанные с политикой в сфере развития бизнеса и предпринимательства [1].

Делая выводы и изучая инновационные подходы в экологии, как человек живущий в отдаленном районе Красноярского края, сталкиваюсь только с теоретической частью нововведений из практического пользуюсь только элементарными электронными приборами (телефон, компьютер, свет). Города края Красноярск и Минусинск занимают лидирующие позиции по выбросам в атмосферу вредных веществ крупными предприятиями, несмотря на обсуждения, составления и реализации программ, которые являются неэффективными, ситуация с загрязнением воздуха не меняется уже много лет и продолжает будоражить общественность.

Второй, немаловажной проблемой, является ход мусорной реформы, предусматривающей замкнутый цикл от продукта с момента производства до момента окончательной его переработки. Идея хорошая и должна была дисциплинировать, как самих граждан, так и исполнителей. А самое главное разгрузить экосистему и избавиться от стихийных свалок, но ситуация только усугубилась и свалок стало еще больше. Принцип предложенный государством сбор мусора и сосредоточение его в одном месте на полигонах, провалился. Во-первых, отсутствие или недостаточное оснащение полигонов, не отлаженный механизм сбора и вывоза мусора, высокие тарифы, низкий мотивационный потенциал со стороны граждан. Во-вторых, высокая коррупционная составляющая, региональные операторы, которые выступали как независимая организация по сбору, хранению и утилизации мусора, вдруг стали подрядными организациями. Некоторые региональные операторы имеют одного и того же директора и соответственно разные названия организации.

В Богучанском районе апробируется ещё один инновационный подход в лесной отрасли, крупное предприятие «Краслесинвест» запустили промышленную линию по изготовлению пиллет. Часть изготовленной продукции была направлена на котельные. Затем в районе был запущен еще один мини завод по производству пиллет о его эффективности ничего неизвестно. Этих ресурсов и мощностей не хватает, чтобы решить вопрос с отходами лесопиления,

потому что добыча и переработка древесины в районе не прекращается, а значит не снижается давление на экологию, опилки продолжают возгораться, смываться в реку. Лесные предприятия в районе прошлый год в виде штрафов пополнили бюджет более чем на 50 млн. рублей. Но вопрос с отходами лесопиления, продолжает оставаться открытым и не решается, приходим к выводу, что штрафы и остановка предприятия не могут решить вопрос с утилизацией гор опилок, стружек, щепы, древесной лапшы.

Литература

1. <https://issek.hse.ru/news/777572032.html> (дата обращения 25.04.2023).

УДК 334.02

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Часнык М.И., студент;

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия,

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»

Аннотация. В статье раскрыты основы организационно-экономического управления результативностью хозяйственной деятельности предприятия. Дана характеристика взаимосвязи понятий «организационно-экономическое управление» и «результативность деятельности». Отмечена роль обеспечения результативности в совершенствовании стратегического управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: организационно-экономическое управление, результативность, финансовый результат, эффективность.

В условиях современной экономики, которые характеризуются резкими колебаниям конъюнктуры рынка, фундаментальными изменениями условий функционирования предприятий возникает необходимость рассмотрения основ организационно-экономического управления с позиции результативности хозяйственной деятельности как основного индикатора ее эффективности.

Сущности организационно-экономического управления посвящены работы многих отечественных авторов [1-6], однако в контексте результативности данное понятие рассматривается крайне редко, что подтверждает целесообразность его дальнейшего исследования.

Так как в научной литературе нет единого подхода к определению понятия «организационно-экономическое управление результативностью деятельности предприятия» рассмотрим его в поэлементном разрезе.

В целом, управление представляет собой определенное воздействие на какой-либо объект с целью получения желаемого результата. Если за объект принять результативность хозяйственной деятельности, то организационно-экономическое управление ею можно представить как совокупность методов, процедур и инструментов, с помощью которых оказывается последовательное воздействие на результативность с целью повышения ее уровня в перспективе.

При этом, организационное воздействие заключается в создании управляющих и управляемых систем, направленных на обеспечение результативности хозяйственной деятельности предприятия, а экономическое воздействие подразумевает использование ресурсной базы предприятия для достижения количественных параметров цели.

Тогда, результативность – это совокупность показателей хозяйственной деятельности, которые отражают степень достижения поставленных целей; отклонение (положительное/отрицательное) фактического результата от запланированного; уровень эффективности хозяйственной деятельности в динамике.

Результативность можно классифицировать на основании следующих классификационных признаков [7]:

1. По отраслям деятельности (результативность производственных, торговых

предприятий, предприятий сфер обслуживания и предоставления услуг);

2. По блокам управления (результативность использования активов предприятия, трудовых, материально-технических, информационных ресурсов, маркетинговой деятельности и т.п.);

3. По отдельным бизнес-процессам предприятия (например, для предприятий сферы услуг можно выделить следующие прямолинейные бизнес-процессы: получение запроса на оказание услуги; оформление услуги; предоставление услуги; расчеты с пользователем; сервисное обслуживание услуги; дополнительное обеспечение услуги; обратная связь для оценки качества предоставленных услуг).

4. По видам услуг (результативность каждого вида оказываемой услуги).

По своей природе результативность «телеологична», так как относится к достижению целей предприятия и отражает степень реализации стратегии [2]. Поэтому, целесообразно рассматривать данное понятие в контексте стратегического развития предприятия (рисунок 1).

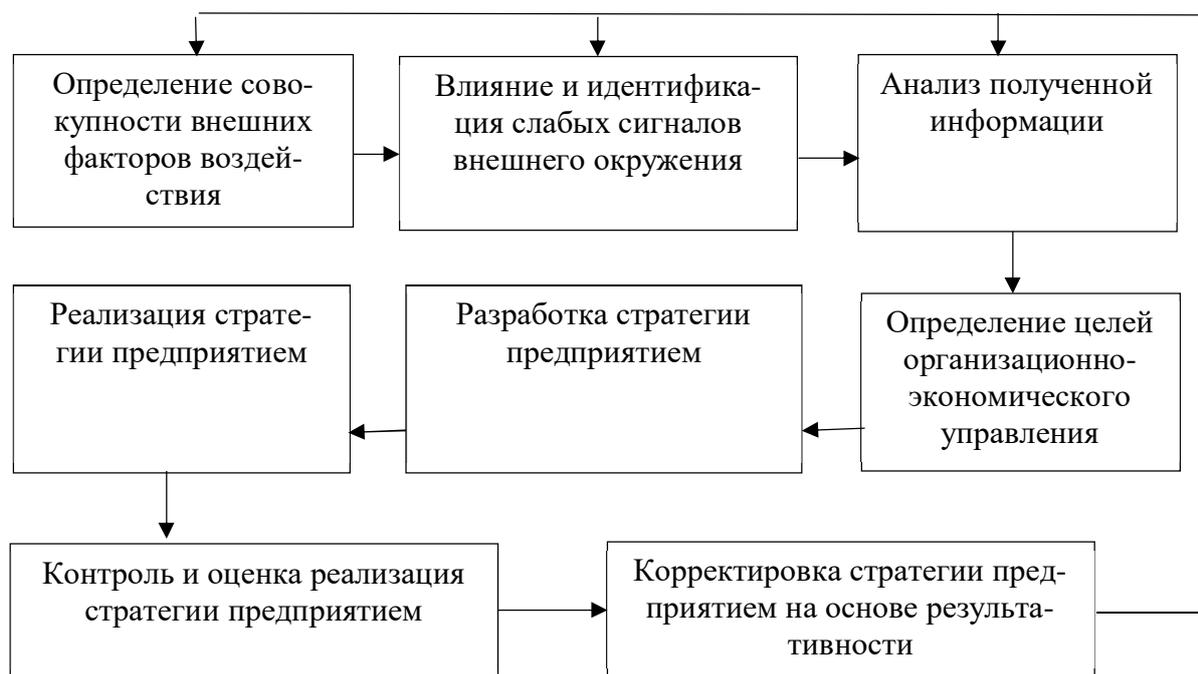


Рисунок 1 – Алгоритм организационно-экономического управления результативностью хозяйственной деятельности

Источник: [1]

Реализация большинства этапов приведенного на рисунке 1 алгоритма связана с оценкой результативности хозяйственной деятельности, которая позволяет объективно оценить как внешние факторы, так и внутреннюю среду предприятия, тем самым дает возможность получить информацию для определения целей организационно-экономического управления и разработки стратегии. На этапе контроля оценка результативности хозяйственной деятельности позволяет сравнить плановые (стратегические) значение показателей с фактическими и получить данные для корректировки стратегии развития предприятия.

Анализ научных публикаций отечественных исследователей экономики показал, что в настоящее время нет единой методики оценки результативности хозяйственной деятельности предприятия. Многие авторы отождествляют оценку результативности и анализ финансовых результатов [8, 9]. Однако, анализ финансовых результатов, хотя и составляет основу экономического развития предприятия, не дает представлений о наличии рабочего капитала, необходимого для поддержания финансовой устойчивости и платежеспособности, а также не учитывает относительные показатели интенсивности хозяйственной деятельности и используемого капитала.

Поэтому, в оценке результативности хозяйственной деятельности, кроме анализа

финансовых результатов, а именно дохода, прибыли и затрат, следует выделить анализ чистого оборотного капитала, платежеспособности и рентабельности [9].

Следует отметить, что указанные направления анализа при оценке результативности хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг, должны быть дополнены анализом показателей, характеризующих результаты труда персонала, такими как производительность труда и рентабельность персонала [7].

Таким образом, организационно-экономическое управление результативностью хозяйственной деятельности предприятия представляет собой набор методов и инструментов, которые оказывают последовательное организационное воздействие на экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Результативность – это совокупность показателей, отражающих эффективность хозяйственной деятельности, которая выражается в уровне достижения поставленных целей.

Рассмотрение результативности в стратегическом разрезе показало, что организационно-экономическое управление ею практически реализуется посредством оценки, позволяющей не только получить данные для разработки стратегии, но и сделать обобщающие выводы о ее выполнении с последующей корректировкой с целью получения максимального эффекта.

Литература

1. Дубов С. А. Организационно-экономическое управление предприятием / С.А. Дубов // Достижения науки и образования. – 2018. – №19 (41). – С. 41-44.
2. Хисамова А.И. Оценка организационно-экономического механизма управления предприятием / А.И. Хисамова // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2015. – №3 (26). – С. 92-103.
3. Дьячкова В.В. Совершенствование организационно-экономического механизма антикризисного управления промышленным предприятием / В.В. Дьячкова, Н.А. Подгорная, В.А. Кулик // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2018. – vol. 20. – №2. – С. 65-75.
4. Балдынюк А.И. Особенности организационно-экономического механизма управления инновационно-активным предприятием / А.И. Балдынюк // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2017. – №2. – С.228-232.
5. Косовских Е.А. Организационно-экономический механизм управления хозяйствующим субъектом (предприятием) на основе методов риск-менеджмента: автореферат / Е.А. Косовских // Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – 24 с.
6. Сабельникова Н.В. Организационно-экономические принципы механизма управления организацией сферы культуры: сборник статей / Н.В. Сабельникова // Экономика и управление: современные тенденции : сборник статей – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 54-57.
7. Кальницкая И.В. Оценка эффективности и результативности деятельности организации / И.В. Кальницкая // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №2. – С.312-319.
8. Шанин, И.И. Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия / И.И. Шанин, А.В. Лазарева // Молодой ученый. – 2017. – № 9 (143). – С. 460-462.
9. Захарова Е.А. Оценка результативности деятельности предприятия / Е.А. Захарова, А.С. Владимирова // Международный студенческий научный вестник. – 2017. – № 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=17802>

УДК 332.14

**АНАЛИЗ И МОНИТОРИНГ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ**

*Чернявая А.Л., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной публикации представлены проблем территории территориального планирования (ТП) на территории Республики Крым (Р Крым). Также представлены: структура регулирования территориального планирования по территории РФ и Р Крым; цели ТП направленные на повышение эффективности развития территорий; мониторинг и контроль.

Ключевые слова: территориальное планирование, территориальная диспропорция, проблемы, повышение эффективности развития территорий, цель развития, мониторинг, контроль.

Географическое положение, геологическое строение рельефа и климатические особенности полуострова Р Крым обусловили природно-территориальное разнообразие региона. По территории полуострова проходят 4 климатических пояса, расположены горнолесные и степные комплексы, море, озера и реки и т.д. Однако, увеличение антропогенной и техногенной нагрузки, сезонные колебания актуализируют важность территориального планирования.

Территориальное планирование (ТП) представляет собой планирование развития территорий с целью установления функциональных зон, размещения объектов строительства (для государственных и муниципальных нужд) и т.д.

На момент присоединения Р Крым с Российской Федерацией (РФ) территориальное планирование на полуострове имело ряд проблем, требующих решения:

- высокий уровень неравномерного развития территорий;
- невысокий уровень рационального производства;
- диспропорциональность социально-экономического развития территорий на основе экономической отсталостью проблемных районов;
- территориальная диспропорция уровня и качества жизни населения проживающего в городской и сельской местности; курортными и горными районами (южной и северо-западной частью полуострова).

В основном территориальная диспропорция связана с повышением уровня развития рекреационных зон, промышленных территорий и упадком аграрных.

Существующие на полуострове замкнутые туристско-рекреационные центры экономической активности (ЮБК, г.Евпатория и г.Саки) способствуют развитию «точечных» рекреационно-туристических проектов, усиливающих неравномерность территориального развития.

На территории РФ действует градостроительный кодекс [1], деятельность которого направлена на документальную разработку планирования территорий по своему назначению с целью устойчивого развития территорий (развития инженерной, транспортной, социальной инфраструктур и др.).

Подготовка документов ТП субъектов РФ осуществляется на основании стратегий и программ социально-экономического развития.

На территории полуострова главным документом ТП является «Схема территориального планирования Р Крым», (утвержденная 30.12.2015., №855) [2,3].

Для муниципальных образований основным документом является Генеральный план [4]. Дополнительно каждое муниципальное образование и муниципальный район Р Крым разрабатывают собственные схемы ТП.

Кроме того, документами ТП являются проект планировки территорий и правила землепользования и застройки [5].

На полуострове целью ТП является повышение эффективности развития территорий на основе принятых градостроительных решений, а именно:

- улучшение транспортной, производственной и социальной инфраструктуры;
- решение проблем планирования с учетом территориальных особенностей и пространственной организации территории;
- согласование интересов муниципальных образований с интересами соседних районов;

- градостроительное регулирование территорий, связанных с недвижимостью и с использованием административно-правовых способов;

- устойчивое равномерное развитие всей территории Р Крым на основе согласованного планирования с учетом охраны и сохранения окружающей среды, и обеспечения благоприятных условий социально-экономического развития.

Мониторинг ТП осуществляют Министерство экономического развития Р Крым и Министерства строительства и архитектуры Р Крым.

При осуществлении ТП функцию контроля осуществляют органы регионального управления законодательства и градостроительной деятельности.

Исполнение контроля в ТП осуществляют органы исполнительной власти в виде проведения плановых и внеплановых проверок. В случаях выявления нарушений применяются соответствующие меры.

Таким образом, представленный анализ наглядно демонстрирует существующие проблемы ТП на крымском полуострове, и разработка грамотной территориальной планировки с сопутствующим мониторингом ТП являются инструментом решения этих проблем, а также элементом эффективного развития полуострова в целом.

Литература

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.2004г. №190-ФЗ [Электронный ресурс]. – 2023. – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=443205&ysclid=lg29heueb181307678>
2. Официальный портал правительства Республики Крым. Постановление Совета министров Республики Крым от 30.12.2015г. №855 « Об утверждении Схемы территориального планирования Республики Крым» [Электронный ресурс]. – 2023. - URL: <https://rk.gov.ru/ru/structure/1516>
3. Официальный портал правительства Республики Крым. Постановление Совета министров Республики Крым от 12.04.2017. №205 «О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Крым от 30.12.2015. №855» [Электронный ресурс]. – 2023. - URL: <https://rk.gov.ru/ru/structure/1516>
4. Официальный портал Правительства Республики Крым. Генеральные планы [Электронный ресурс]. – 2023. - URL: <https://rk.gov.ru/ru/structure/1522?ysclid=lg29mglqc7160103749>
5. Официальный портал Правительства Республики Крым. Распоряжение Совета министров Республики Крым от 09.09.2020г. №1529-р «Об утверждении документации по планировке территории» [Электронный ресурс]. – 2023. – URL: <https://rk.gov.ru/ru/document/show/24381?ysclid=lg29u5gg2228243456>

УДК 338.24.01

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чумак А.О., студент;

*Кирильчук С.П., д.э.н., заведующий кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского»*

Аннотация. В статье рассматривается использование цифровых платформ и их возможности для улучшения взаимоотношений с клиентами в производственной сфере на примере функционирования салона красоты. Описаны различные типы цифровых платформ, которые могут быть использованы в качестве инструментов для совершенствования бизнеса. На примере салона красоты рассматривается, какие возможности предоставляют цифровые платформы для улучшения качества обслуживания клиентов и повышения уровня удовлетворенности их потребностей.

Ключевые слова: производственная деятельность, индустрия красоты, цифровые платформы, повышение качества услуг, цифровизация.

Взаимоотношения с потребителями являются одним из главных условий успешной деятельности любой организации. Компании, которые ориентируются на предоставление товаров

и услуг высокого качества, внедряют в деятельность организации цифровые сервисы.

С развитием цифрового общества компании получили большой спектр новых возможностей по рационализации коммуникаций с потребителями в цифровом пространстве. Социальные сети, сайты, возможность рекламы в интернете, удобные системы автоматизации – все это помогает сокращать дистанцию между компанией и клиентом [1]. В статье мы рассмотрим, как цифровые платформы могут помочь предприятиям, предоставляющим услуги в производственной сфере, улучшить свой бизнес и достичь большего успеха на примере салона красоты.

Сфера красоты – это одна из самых быстрорастущих и динамичных отраслей экономики. Современные потребители всё больше и больше ориентируются на технологии и цифровые платформы для поиска продуктов и услуг в этой сфере, а предприятия должны не только предлагать качественные услуги, но и создавать удобную и приятную атмосферу для клиентов [2]. Одним из способов улучшить качество обслуживания клиентов является использование цифровых платформ, которые могут быть узконаправленными и применяться только в индустрии красоты, так и широкого профиля, такие, как социальные сети, клиентские базы, торговые площадки и т.п. Рассмотрим, какие возможности предоставляют цифровые платформы для повышения качества обслуживания клиентов в салоне красоты.

Системы онлайн-бронирования позволяют клиентам быстро и удобно забронировать свой визит в салон красоты через интернет. Кроме того, клиенты могут выбрать время, которое наиболее удобно для них, из доступных вариантов. В отличие от бронирования традиционными методами, через звонок менеджеру или в социальных сетях, система онлайн-бронирования уменьшает время ожидания клиентов, что в свою очередь, улучшает удовлетворенность клиентов. Кроме этого, при ее использовании снижается нагрузка на администратора салона красоты.

Системы управления клиентами позволяют салону красоты хранить и анализировать информацию о клиентах, их истории посещений и контактных данных. Это помогает персоналу салона предоставлять более персонализированный сервис для клиентов, например, предлагать услуги, которые наиболее соответствуют их потребностям. Также данная система может включать в себя системы лояльности и обратной связи, о которых подробнее написано далее.

Системы лояльности помогают салонам красоты удерживать клиентов и привлекать новых. Клиенты могут накапливать бонусы, получать скидки и другие привилегии за постоянство и верность. Это может стимулировать клиентов возвращаться в салон красоты и рекомендовать его своим друзьям и знакомым.

Онлайн-платформы для продажи. Салоны красоты могут использовать онлайн-платформы для продажи своих товаров. Это позволяет клиентам заказывать необходимые средства по уходу за собой и получать их удобным для себя способом, без необходимости посещать салон. Кроме того, это увеличивает доход салона красоты и укрепляет связь с клиентами.

Системы обратной связи позволяют клиентам оставлять отзывы и комментарии о своем опыте посещения салона красоты. Это позволяет салону получить информацию о том, что работает хорошо, а что необходимо улучшить, чтобы удовлетворить потребности клиентов. Помимо этого, системы обратной связи позволяют салону быстро реагировать на проблемы и предоставлять решения, чтобы убедиться, что клиенты остаются довольными и возвращаются в салон снова.

Системы управления запасами помогают салонам красоты контролировать свой уровень запасов и заказывать необходимые материалы и товары. Это позволяет избежать ситуации, когда клиенты приходят на услугу, но салон не может выполнить ее из-за отсутствия необходимых материалов. Также функционал данной системы может быть объединен с системами для продаж через функционал контроля остатков на складе или бронирования.

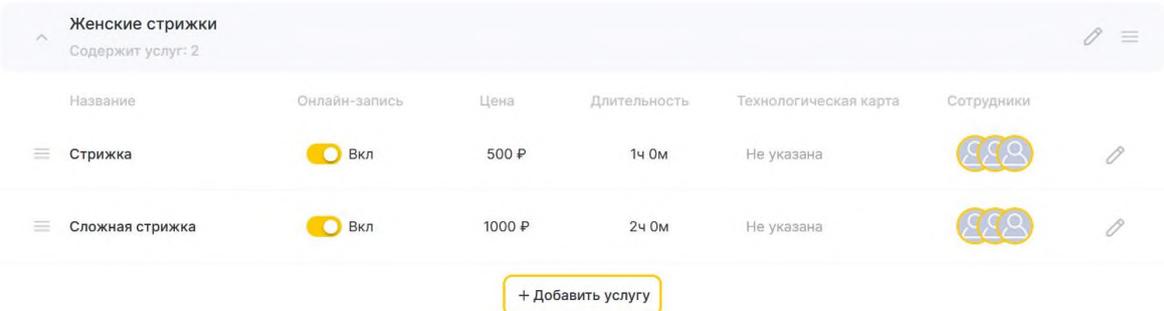
Сайты и мобильные приложения позволяют клиентам быстро и легко получать информацию о салоне красоты, услугах, акциях и скидках. Кроме того, они позволяют клиентам бронировать услуги, отменять их, получать напоминания о предстоящих визитах и прочее. Это делает обслуживание клиентов более удобным и привлекательным для них. Сайты для салонов красоты могут быть различных объемов, от одностраничного сайта, решающего конкретную задачу

продвижения услуг к целевым потребителям, до сложного, фирменного, многостраничного сайта, состоящего из нескольких разделов, выполняющих весь необходимый для конкретного клиента функционал [1]. Мобильное приложение чаще всего является дальнейшим развитием и дополнением сайта салона красоты, однако фирменное мобильное приложение требует существенных вложений и далеко не каждый салон красоты сможет это освоить.

Многие из перечисленных возможностей чаще всего представляются в качестве единого сервиса с инструментами по автоматизации бизнеса. Наиболее популярной цифровой платформой для салонов красоты в России является «YCLIENTS» [3] на примере которой и предлагается подробнее рассмотреть возможности цифровизации производства в салоне красоты.

Для регистрации необходимо перейти на сайт «<https://yclients.com>» и пройти процедуру регистрации, после которой можно получить бесплатный доступ к личному кабинету с полным функционалом на одну неделю, что позволит нам провести краткий обзор некоторых возможностей. Также для демонстрации заблаговременно заполнены информация о предприятии (салоне красоты) и иная необходимая информация.

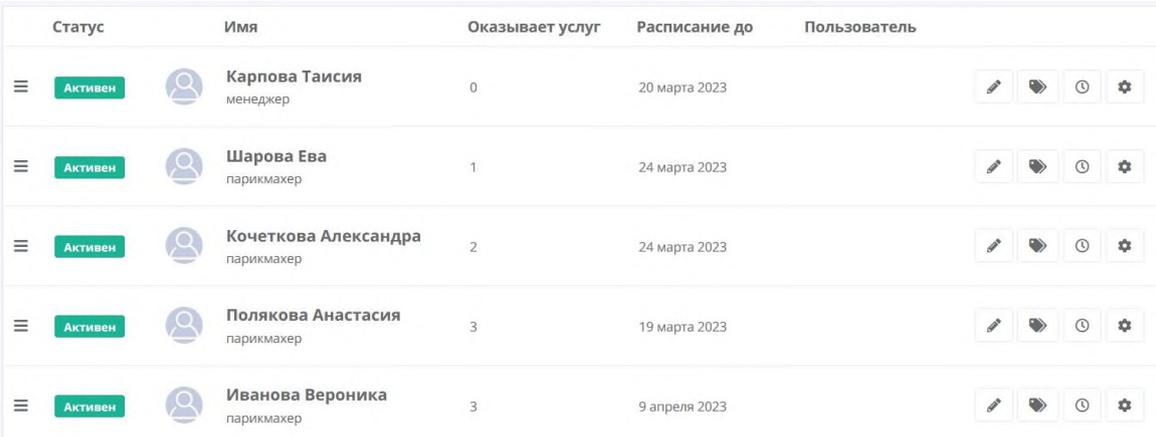
Чтобы реализовать функционал онлайн-записи, необходимо указать список предоставляемых услуг, сотрудников, которые могут их предоставить и график работы этих сотрудников (рисунки 1, 2).



The screenshot shows a mobile application interface for 'YCLIENTS'. At the top, there is a header for 'Женские стрижки' (Women's haircuts) with a sub-header 'Содержит услуг: 2' (Contains 2 services). Below this is a table with columns: 'Название' (Name), 'Онлайн-запись' (Online booking), 'Цена' (Price), 'Длительность' (Duration), 'Технологическая карта' (Technology card), and 'Сотрудники' (Staff). Two services are listed: 'Стрижка' (Haircut) and 'Сложная стрижка' (Complex haircut). A '+ Добавить услугу' (Add service) button is visible at the bottom.

Название	Онлайн-запись	Цена	Длительность	Технологическая карта	Сотрудники
Стрижка	Вкл	500 Р	14 0м	Не указана	3
Сложная стрижка	Вкл	1000 Р	24 0м	Не указана	3

Рисунок 1 – Список предоставляемых услуг в личном кабинете «YCLIENTS».



The screenshot shows a mobile application interface for 'YCLIENTS' displaying a list of employees. The table has columns: 'Статус' (Status), 'Имя' (Name), 'Оказывает услугу' (Provides service), 'Расписание до' (Schedule until), and 'Пользователь' (User). Five employees are listed, all with the status 'Активен' (Active).

Статус	Имя	Оказывает услугу	Расписание до	Пользователь
Активен	Карпова Таисия менеджер	0	20 марта 2023	3
Активен	Шарова Ева парикмахер	1	24 марта 2023	3
Активен	Кочеткова Александра парикмахер	2	24 марта 2023	3
Активен	Полякова Анастасия парикмахер	3	19 марта 2023	3
Активен	Иванова Вероника парикмахер	3	9 апреля 2023	3

Рисунок 2 – Список сотрудников в личном кабинете «YCLIENTS».

После чего запись клиента можно будет осуществить через интерфейс на сайте или форму онлайн-записи (рисунок 3).

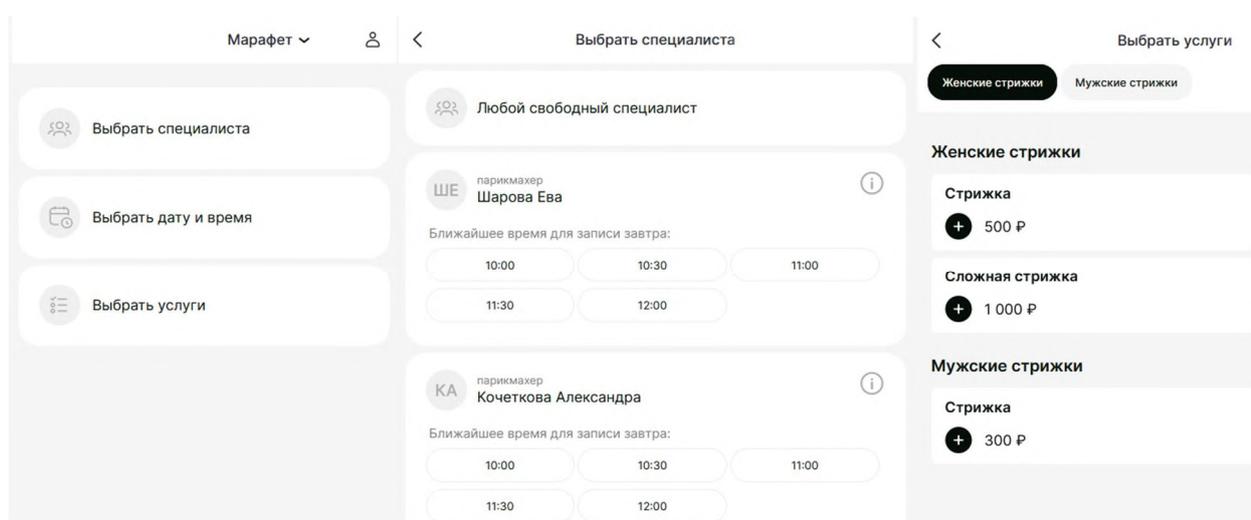


Рисунок 3 – Форма онлайн-записи на услугу и выбор специалиста.

Также платформа предлагает интеграцию с социальными сетями и мессенджерами, которая позволяет осуществлять онлайн запись посредством переписки с чат-ботами этих онлайн-сервисов.

Таким образом, в результате проведенной цифровизации производственной системы онлайн-бронирования:

1. Клиенты могут записаться на прием в любое удобное для них время, без необходимости звонить и уточнять доступность мастера или ожидать ответа от администратора. Онлайн-запись обычно доступна круглосуточно, что дает клиентам большую гибкость в выборе времени приема.

2. Клиентам больше не нужно тратить время на ожидание в очереди или на телефоне для записи на прием. Они могут легко и быстро забронировать прием на сайте или через приложение.

3. Онлайн-запись уменьшает количество звонков и личных посещений в салоне, что позволяет также сократить нагрузку на администраторов и обеспечить более высокое качество обслуживания клиентов.

4. Онлайн-запись позволяет салону эффективнее планировать свой рабочий день и максимально использовать свои ресурсы, что может привести к улучшению качества обслуживания и увеличению числа клиентов.

5. Онлайн-запись позволяет клиентам четко указывать необходимые услуги, а салону грамотно планировать работу мастеров и организовывать обслуживание клиентов.

В целом, цифровизация производственной деятельности предприятий, предоставляющих услуги в сфере индустрии красоты, является важным и необходимым шагом для улучшения качества услуг и удовлетворения потребностей клиентов. На примере салона красоты можно зафиксировать, что внедрение цифровых технологий позволяет упростить и ускорить процессы бронирования, оплаты, управления клиентской базой, а также повысить уровень коммуникации с клиентами и повысить качество обслуживания.

Однако, следует отметить, что цифровые технологии — это лишь инструмент, а не цель сама по себе. Важно, чтобы при внедрении цифровых решений учитывались потребности и ожидания клиентов, а также особенности работы конкретного предприятия. Только в этом случае цифровизация может стать полезным инструментом для повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Литература

1. Василенок В.Л., Иванова А.О., Цыварева О.П. Повышение качества услуг в сфере индустрии красоты на основе использования цифровых технологий // Экономика. Право, инновации. 2020. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-kachestva-uslug-v-sfere-industrii-krasoty-na-osnove-ispolzovaniya-tsifrovyyh-tehnologiy> (дата обращения: 14.03.2023).

2. Грекова Е.И. Индустрия красоты в современном медиакультурном пространстве // Человек в мире культуры. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/industriya-krasoty-v-sovremennom-mediakulturnom-prostranstve> (дата обращения: 14.03.2023).

3. Вячеслав А. Обзор: развитие CRM и онлайн-записи для салонов красоты в РФ [Электронный ресурс] // vc.ru : платформа для предпринимателей и высококвалифицированных специалистов. URL: <https://vc.ru/services/100363-obzor-razvitie-crm-i-onlayn-zapisi-dlya-salono-krasoty-v-rf> (дата обращения: 16.03.2023).

УДК 338.46,616.31

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

Чуракова Я.Н., магистрант

*Научный руководитель Васильев Е.П., д.э.н., профессор кафедры
экономической и финансовой безопасности
Института управления бизнес-процессами
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»*

Аннотация. Цифровые технологии внедряются и используются в стоматологии для актуальных задач, но полностью заменить привычные процессы на данный момент не могут. Внедрение — это сложный процесс, который занимает много времени, однако сфера оказания услуг продолжает развиваться в этом направлении и внедрять новые цифровые технологии в рабочие процессы стоматологических клиник.

Ключевые слова: Цифровые технологии, стоматология, цифровизация, оборудование, менеджмент.

Актуальность исследования влияния цифровых технологий на развитие сферы стоматологических услуг обусловлена стремительными процессами цифровизации всех сфер деятельности цифровой трансформации финансово-экономических и управленческих процессов внутри каждой компании. Процессы цифровизации затронули практически все сферы современного общества. Интеграция цифровых технологий в практическую деятельность стоматологических компаний характеризуется использованием инновационных производственных технологий и передовых разработок, современных информационно-коммуникационных технологий, инновационных методов управления стоматологической компанией. В статье описываются перспективы использования современных цифровых технологий в сфере оказания стоматологических услуг.

Проблемы, которые могут быть решены по средствам внедрения цифровых технологий в работе стоматологического бизнеса:

- Диагностика. Позволяет обнаружить кариес, когда визуально очаги еще не видно.
- Имплантация. Использование цифровых технологий делает имплантацию простой и очень точной. Это важно при вживлении конструкций. Например, с изготовлением хирургического шаблона можно определить лучшее расположение импланта и избежать ошибок и неточностей.
- Ортодонтия. С помощью цифровых технологий можно выбрать наилучший индивидуальный вариант по исправлению прикуса, изготовить конструкцию, а также увидеть конечный результат.
- Ортопедия. С появлением моделирования уже сложно подобрать коронку, вкладку или протезы без него. Не нужно делать слепки, создавать нужные комбинации вручную. Всё это делает программа по указанным показателям. К тому же без погрешностей, которые свойственны пластичным материалам.
- Пломбирование. Цифровое оборудование очень полезно при выборе и установке пломбы. [1]

- Менеджмент. Повышает эффективность и качество обслуживания пациентов. Снижает количество времени на бумажную работу и отчетность. Так же позволяет дистанционно обучать сотрудников и обмениваться опытом. Контролировать наличие лекарственных препаратов и других материалов на складах аптек. [2]

Также можно выделить существенные преимущества внедрения цифровых технологий в стоматологическую сферу деятельности. Если сравнить уровень стоматологии сейчас и 10 лет назад – можно увидеть положительные изменения, которым способствовали цифровые технологии. Несмотря на то, что цифровая стоматология всё больше набирает обороты внедрения в клиниках, однако в России ещё данный процесс только находится на начальной стадии масштабирования и внедрения. Существенные плюсы цифровой стоматологии, такие как:

1. Эффективность

Экономия времени и снижение затрат – одно из важных преимуществ цифровой лаборатории. Повышается пропускная способность и число визитов пациентов за день. Следовательно, растёт продуктивность, а в последствии и заработок врача. Качество предоставляемых услуг и лояльность пациентов становится значительно лучше, что выводит клинику на совершенно иной уровень.

2. Точность

Каждый пациент требует индивидуального подхода в лечении, а человеческий фактор повышает вероятность ошибки в диагностике и процессе лечения. CAD/CAM технологии существенно снижают риски, делая работу специалиста точной и эффективной, а для пациента – менее затратной и более надёжной.

3. Комфорт пациента

Если пациент остался доволен – он обязательно посетит клинику повторно и даст рекомендации знакомым. Цифровые технологии обеспечивают комфорт пациента в процессе диагностики и лечения: повышение точности поставленного диагноза, комфорт в процессе диагностики, удобство планирования дальнейшего лечения. Всё это даёт клиенту ощущение надёжности и спокойствия, что немаловажно в процессе лечения.

Таким образом, переход на цифровую стоматологию:

- повышает качество лечения и обслуживания пациентов;
- снижает затраты клиники;
- экономит время врача и пациента;
- делает диагностику и лечение точными и эффективными;
- улучшает удовлетворенность клиентов.

Но также есть минусы, которые как раз заставляют задуматься о внедрении цифровых технологий в клиники в России:

1. Дорогая стоимость цифрового-инновационного оборудования

Нежелание врачей брать на себя ответственность, учиться новым технологиям.

2. Совмещение обязанностей врача и зубного техника

Также если это 3D-печать, 3D-моделирование и прочее -эта работа больше присуща зубным техникам, то есть зуботехническим лабораториям. Во многих клиниках руководитель требует это от врачей, то есть передает работу зубных техников на врачей, что ни есть хорошо. Это также вопрос затрат на зуботехническую лабораторию, работу зубного техника в штате.

3. Дорогая стоимость на стоматологические услуги

Хорошая современная услуга, на современном оборудовании не может стоить дешево. Есть немало докторов, предлагающих коронки, виниры по такой цене, до которой даже на половину не доходит стоимость работы врачей. Себестоимость реставрации не столь высока, а цена складывается из стоимости самого оборудования- оно очень дорогостоящее.

4. Сопротивление врачей новому

Приобретение современного оборудования и технологий не всегда сразу же дает желаемый эффект. Порой врачи медленно и без особого старания осваивают новое и даже сопротивляются его внедрению.

Стоит понимать, что внедрение цифровых технологий в стоматологическую

деятельность требует немалых усилий, затрат и вложений. Перед тем как свой бизнес развивать в сфере цифровизации и цифровых технологий, стоит заранее оценить все плюсы и минусы, конечно же стоит выделить существенные минусы, которые останавливают многие клиники работать в цифровой среде с цифровыми технологиями. Впереди всегда будут новые задачи, но, учитывая преимущества цифровой стоматологии и использование цифрового оборудования, такого как внутриротовые сканеры, лабораторные сканеры, программное обеспечение, фрезерные станки и 3D-принтеры и так далее, можно получить отдачу от вложений и внедрения цифровых технологий в стоматологический бизнес, с точки зрения более плавного и гибкого рабочего процесса, снижения затрат и время, повысить точность и высокий уровень оказания услуг среди конкурентов.

Литература

1. Ибрагимов Т. И. «Изготовление зубных протезов с помощью CAD/CAM - технологий в ортопедической стоматологии»// Лекции по ортопедической стоматологии. - М. «ГОЭТАР-Медиа», 2018, - С.68-76.
2. Scott Henkel «Качество с самого начала. Использование технологии цифровых оттисков для изготовления качественных реставраций», // LAB журнал для ортопедов и зубных техников -2018.-№ 4.- С.54-56.
3. Dental Community, 2022: Как цифровые технологии помогают взаимодействовать ортопедом и ортодонтам, 2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://dentalcommunity.ru/articles/2956/> (дата обращения 15.04.2023)
4. Siberleninka, 2019: Компьютерные технологии, применяемые в современной стоматологии, 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompyuternye-tehnologii-primenuyaemye-v-sovremennoy-stomatologii> (дата обращения 15.04.2023)
5. Exocad. Будущее цифровой стоматологии [Электронный ресурс] – https://exocad.com/fileadmin/content/brochures/exocad_brochure_RU_screen.pdf (дата обращения: 15.04.2023)
6. Методологические подходы формирования и прогнозирования новых секторов экономики сырьевых регионов : монография / З.А. Васильева, П.М. Вчерашний, И.В. Филимоненко [и др.] ; Сиб. фед. ун-т. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 116 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/monography_5be572c81d0349.00236517. - ISBN 978-5-16-014716-1. - Текст : электронный. - URL: <https://libproxy.bik.sfu-kras.ru:2083/catalog/product/1001112> (дата обращения: 16.04.2023).
7. Медицинские новости. Применение компьютерных технологий в стоматологии. Издатель: ЮпикомИнфоМед [Электронный ресурс] – <http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=1413met1> (дата обращения: 16.04.2023).

УДК 33.338

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шабаева В.А., магистрант;

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к определению понятия «экономическая безопасность» в условиях инновационного развития предприятия. В процессе анализа рассмотренных подходов выявлены основные угрозы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, внутренние угрозы, внешние угрозы.

Современная экономика является крайне неустойчивой системой, постоянные изменения в которой приводят к появлению новых и всё более масштабных угроз для каждого из её субъектов. Современные тенденции развития экономики обуславливают возрастающую роль

обеспечения экономической безопасности, как одного из условий инновационного развития предприятия.

Опасность возникновения любых рисков и угроз в хозяйственной среде предприятия связана с тем, что они могут значительно отразиться на основных показателях его деятельности и финансовом положении, которые в свою очередь являются решающими факторами для дальнейшего инновационного развития предприятия.

В силу данных обстоятельств каждый субъект рыночных отношений вынужден досконально подходить к оценке и прогнозированию угроз, возникающих в его внешней среде, а также иметь ресурсы и возможности для эффективного противостояния им – что и определяет понятие экономической безопасности.

Впрочем, понятие экономической безопасности носит несколько более широкий характер и не сводится только к противодействию внешним угрозам, оно также предусматривает определённое состояние внутренней среды предприятия и его взаимосвязи с внешними деловыми партнёрами.

Во многом степень экономической безопасности и подверженности отдельных предприятий внешним угрозам определяется уровнем национальной безопасности государства и состоянием его экономики в определённый момент времени.

Данная взаимосвязь очевидна в современных условиях хозяйствования, которые характеризуются наличием экономических санкций, а также изменений социальной-экономической обстановки в мировом сообществе, направленных на исключение российской экономики из мирового экономического пространства.

Разумеется, подобные изменения в первую очередь отразились на микроэкономическом уровне в силу чего все предприятия вынуждены оперативно адаптироваться под новые реалии и строить новые торгово-логистические цепочки, по-новому организовывать все производственно-хозяйственные процессы.

Это подтверждает не только вывод о взаимосвязи национальной безопасности государства и экономической безопасности предприятия, но и то, что экономическая безопасность является одной из важнейших характеристик хозяйственной системы предприятия, влияющей на перспективы его существования и выживания в долгосрочной перспективе.

Ввиду высокой значимости вопроса обеспечения экономической безопасности в рамках процесса управления предприятием на его изучение было направлено большое число научных трудов и исследований, что позволяет выделить наиболее распространённые подходы к определению понятия «экономическая безопасность».

В первом случае экономическая безопасность предприятия рассматривается исключительно как состояние его хозяйственной среды, в которой с гипотетической точки зрения отсутствуют опасности и угрозы для его деятельности.

А.Б. Мельников в контексте данного подхода идентифицировал понятие «экономическая безопасность предприятия» как продуктивное использование им всех производственных мощностей и ресурсов за счёт которого достигается стабильное получение доходов и осуществляется внедрение новых научно-технических разработок в производственный процесс [1].

Похожим взглядом на сущность экономической безопасности обладает Л.П. Гончаренко, определивший её как состояние защищённости коммерческих и наиболее важных интересов предприятия от воздействия методов недобросовестной конкуренции и действий криминального характера, ведущих к нарушению стабильности работы предприятия [2].

Второй подход рассматривает понятие экономической безопасности предприятия с позиции его готовности и наличия необходимых ресурсов для эффективного противодействия возникающим угрозам, которые выражаются в способности сохранения своей хозяйственной и финансовой автономии.

Одним из приверженцев данного подхода является С.А. Касперович, который идентифицирует экономическую безопасность предприятия как степень защищённости его хозяйственно-ресурсного потенциала от прямых и косвенных экономических угроз [3].

В работах О.А. Фирсовой экономическая безопасность предприятия также

сопоставляется с его защищённостью от возможных угроз внутреннего или внешнего характера, которые могут оказывать дестабилизирующее влияние на его деятельность и препятствовать реализации своих коммерческих интересов [4].

По мнению О.А. Грунина состояние экономической безопасности предприятия характеризуется эффективностью механизма использования всех наличных ресурсов для предупреждения или же ослабления возникающих угроз и опасностей в процессе реализации им своих стратегических целей [5].

Д.В. Горбачёв в своём исследовании описывает экономическую безопасность хозяйствующего субъекта как определённую модель использования им ресурсов и рыночных возможностей, которая помогает избегать возникающих угроз, а также обеспечивает выживание и устойчивое развитие на рынке [6].

Близкая позиция также изложена в трудах В.А. Богомолова, который определил экономическую безопасность организации как состояние его внутрихозяйственной системы, при котором ресурсы могут быть задействованы наиболее рационально в целях противодействия возможным угрозам, а также обеспечения стабильной работы в текущем и перспективном периодах [7].

Еще один подход к определению сущности экономической безопасности предприятия ориентирован исключительно на устойчивость и надёжность его финансовой системы.

Его логика состоит в том, что эффективность противодействия предприятия возникающим экономическим угрозам в большинстве случаев сводится к необходимости наличия у него денежных средств в количестве достаточном для покрытия возможного ущерба или же реформирования его хозяйственной системы с учётом возникших обстоятельств.

А.Е. Суглобов указывает, что в целях обеспечения экономической безопасности и защиты коммерческих интересов предприятие может задействовать все ресурсы и доступные инструменты своей финансовой системы [8].

Стоит отметить, что все подходы основываются на том, что экономическая безопасность предприятия обеспечивает отсутствие экономических угроз или эффективное противодействие им. Необходимо учесть, что перечень возможных угроз, которым предприятие должно противодействовать является крайне широким и включает следующие категории:

- неустойчивость политической и экономической обстановки в стране;
- повышение требований к потребительским качествам продукции сопровождаемое снижением объёмов её потребления;
- изменение структуры целевых рынков сбыта;
- сокращение доступности финансовых инструментов, вызывающее трудности с привлечением необходимых предприятию средств;
- нарушение технологических цепочек и хозяйственных связей между отраслями и отдельными предприятиями в них;
- появление диспропорций между добывающими, перерабатывающими и производящими отраслями экономики;
- обострение экологических проблем и снижение доступности ресурсов для предприятия.
- обострение конкуренции в области инноваций;
- несовершенство правовой базы государства в вопросах инновационной деятельности и интеллектуальной собственности.

Следует обратить внимание, что перечисленные выше угрозы экономической безопасности имеют внешний характер своего проявления и не зависят напрямую от деятельности предприятия.

В зависимости от того насколько эффективно и адекватно выстроен процесс управления внутренней хозяйственной средой предприятия, оно может ослабить воздействие внешних угроз или же напротив усилить его.

В числе наиболее распространённых внутренних угроз экономической безопасности

можно выделить следующие [9]:

- неэффективная модель управления производством и сбытом продукции ведущая к увеличению её конечной себестоимости;
- изменение структуры себестоимости продукции в пользу увеличения доли управленческих расходов, вызванное неэффективной управленческой и бюджетно-финансовой политикой предприятия;
- недостаточная степень мобильности и гибкости производственно-организационной структуры предприятия, не позволяющая ему оперативно перестраиваться под изменения во внешней среде.
- недостаточный квалификационный уровень кадров, затрудняющий осуществление инновационной деятельности.
- угроза ошибочного выбора инновационного проекта.
- угроза утечки данных и разглашения сотрудниками информации, являющейся интеллектуальной собственностью предприятия.

Следует отметить, что в инновационной сфере уровень угроз экономической безопасности предприятия, как внутренних, так и внешних значительно выше, чем в других сферах.

Таким образом, в ходе данного исследования определено, что экономическая безопасность предприятия является его комплексной характеристикой, важность которой обусловлена множеством факторов.

Посредством функционирования системы экономической безопасности на предприятии создаются комфортные условия не только для устойчивой, стабильной работы, но также и для поиска дальнейших путей развития и увеличения продуктивности хозяйственной деятельности предприятия, что в свою очередь является основной предпосылкой инновационного развития предприятия в перспективе.

Литература

1. Мельников, А.Б. Экономическая безопасность: учебное пособие / А.Б. Мельников // Краснодар.: КубГАУ, 2018. – 171 с.
2. Гончаренко, Л.П. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 478 с.
3. Касперович, С.А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения / С.А. Касперович, Е.А. Дербинская // Труды БГТУ. – 2018. – №7. – С. 278-282.
4. Фирсова, О.А. Экономическая безопасность предприятия / О.А. Фирсова. – М.: Литагент «МАБИВ», 2019. – 320 с.
5. Грунин, О.А. Формирования инновационных черт менеджмента, способствующего модернизации экономики России / О.А. Грунин // Экономика и управления. – 2019. – №12. – С. 77-81.
6. Горбачев, Д.В. Комплексный подход к организации деятельности службы экономической безопасности предприятия / Д.В. Горбачёв // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2014. – №1. – С. 165-170.
7. Богомолов, В.А. Введение в специальность «Экономическая безопасность»: Учебное пособие / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 279 с.
8. Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / А.Е. Суглобов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 271 с.
9. Кузнецова, Е.И. Экономическая безопасность. Учебник и практикум / Е.И. Кузнецова. – М.: Юрайт, 2018. – 294 с.

УДК 336

БРОКЕРСКАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ*Шаланина В.В., студент; Колотовкина У.Д., студент;**Зиятдинова Н.Р., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУВО РК «Крымский инженернопедагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. В данной статье приводится анализ брокерской бизнес-модели, ее типы. Рассмотрена важность кредитного брокера на финансовом рынке и его функции. Также в статье исследуются перспективы развития кредитного брокериджа в РФ, его особенности.

Ключевые слова: бизнес-модель, брокер, компания, сделка, инвестиции, ценные бумаги.

Брокерская бизнес-модель представляет собой связующее звено между покупателями и продавцами, получающими комиссию за свои услуги. Эта система работы приносит огромный доход, используя монопольное преимущество. Особенность этой бизнес-модели заключается в ее масштабности и сетевом эффекте. Он не будет функционировать должным образом без достаточного количества продавцов и потребителей. Примерами являются биржа, аукционный посредник, платежный посредник, поисковая система, виртуальный рынок.

Для того чтобы торговать на бирже, вам нужен брокер – посредник между инвестором и эмитентом, то есть между вами и компанией, ценные бумаги которой вы планируете купить. Брокер – это компания, имеющая лицензию на деятельность на фондовом рынке и имеющая право совершать операции с ценными бумагами для инвестора.

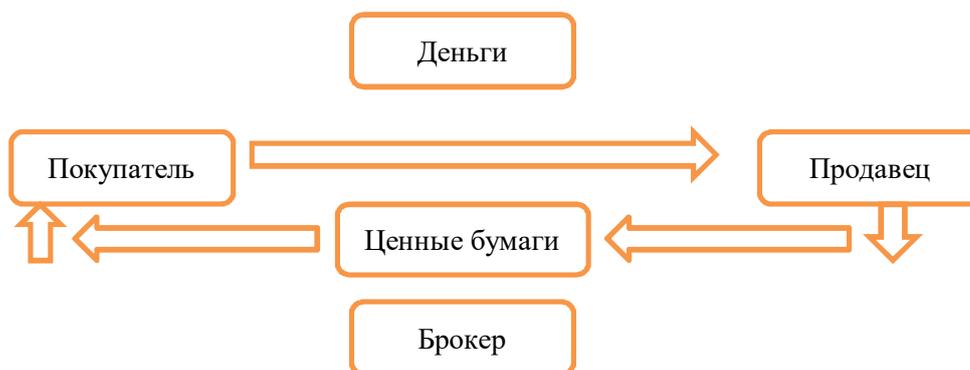


Рисунок 1. Деятельность брокера на рынке ценных бумаг [3]

Брокерский договор заключается между брокером и лицом, желающим получить доступ к бирже для покупки или продажи акций, облигаций и других финансовых инструментов. Лицо, заключающее договор с брокером, обычно упоминается в договоре как клиент или инвестор.

Брокерский договор обязательно надо делать, поскольку он дает ему возможность обратиться за защитой своих прав не только в суд, но и в контролирующие органы, например, в Центральный Банк РФ. Отсутствие договора усложняет, а иногда и сводит на нет возможность возврата денег.

Предприятия, использующие данную бизнес-модель, зарабатывают деньги с помощью брокерских услуг. Это означает, что они участвуют в содействии, ведении переговоров или арбитраже сделки между покупателем и продавцом. Эта модель включает в себя бизнес, который связывает покупателей с продавцами для сбора комиссии за результирующую транзакцию. То есть, выступает в качестве посредника в рамках сделки.

Брокерские компании взимают комиссию или плату с одной или обеих сторон в обмен на свои услуги. Множество компаний также приняли политику нулевой комиссии вместо того, чтобы зарабатывать деньги на инвестициях и разнице в цене между тем, что они взимают с покупателей, и тем, что они взимают, что берут с продавцов.

Достижения в области электронной биржи позволили процветать брокерской бизнес-модели, поскольку теперь практически любой продукт или услугу можно заказать в Интернете

из любой точки планеты.

Брокерский бизнес распространен в сфере недвижимости, финансов, розничной торговли, путешествий и онлайн-рынков, а также многие другие.

Существует множество типов брокерских бизнес-моделей для предприятий B2B и B2C, хотя некоторые типы больше подходят для одного или другого. B2B, что означает «бизнес для бизнеса», представляет собой процесс продажи товаров или услуг другим компаниям. С другой стороны, B2C продает напрямую своим потребителям.

Наиболее распространенные типы брокерской бизнес-модели [1]:

1. Купить/продать модель матча

Брокеры концентрируются на выполнении сделок купли-продажи. Данная модель обычно используется финансовыми брокерами, страховыми брокерами, туристическими агентствами и обычными предприятиями, которые есть в Интернете. Модель розничного бизнеса следует подходу «прямой к потребителю», когда компания продает переработанный или готовый продукт напрямую конечным покупателям. Это подразумевает бизнес-модель, которая в основном базируется на местном уровне, с более высокой маржой, но с более высокими затратами и маркетинговыми рисками.

2. Модель покупатель-агрегатор

Здесь брокеры объединяют группу покупателей, объединенных общей целью получения скидки на товары и услуги. Продавцы платят брокеру небольшой процент за каждую продажу.

3. Модель объявлений-рекламодателей

Брокеры взимают плату с рекламодателя в зависимости от времени, местоположения, размера или характера рекламы. Они также могут предлагать услуги поиска и ранжирования. Например, Craigslist, платформа онлайн-объявлений, взимает плату с пользователей за продажу квартир, коммерческой недвижимости, автомобилей, грузовиков и мебели. Craigslist — это сайт для размещения объявлений, который позволяет людям размещать любые свои объявления на платформе, в основном бесплатно, за исключением некоторых категорий объявлений и объявлений о транспортных средствах на сайте. То есть, Craigslist зарабатывает на основе некоторых премиальных категорий объявлений. Например, объявлений о вакансиях или аренды квартир.

4. Модель виртуального торгового центра

В данном случае брокер создает сайт и сдает виртуальное пространство интернет-магазинам. Брокер может также предлагать рекламу, маркетинг, инструменты поиска и бизнес-консультации. Интернет-рынки, такие как Amazon и eBay, являются наиболее очевидными примерами. Маркетплейс — это платформа, на которой покупатели и продавцы взаимодействуют и совершают сделки. Платформа действует как торговая площадка, которая будет приносить доход в виде комиссионных от одной или всех сторон, участвующих в сделке. Обычно торговые площадки можно классифицировать по нескольким признакам, например, те, которые продают услуги по сравнению с продуктами, или те, которые связывают покупателей и продавцов на уровне B2B, B2C или C2C. И эти торговые площадки, объединяющие двух или более основных игроков.

5. Посредническая модель виртуального торгового центра

Более индивидуальная версия модели виртуального торгового центра, в которой брокер находит нескольких поставщиков продуктов и продает их продукты в одном интернет-магазине, отсортированном по отделам. Брокер также выступает в качестве посредника, заботясь о выставлении счетов, доставке, отслеживании заказов и авторизации кредитной карты. Брокеры взимают с поставщиков продукции плату за создание и обслуживание своих витрин. Китайская платформа B2C Tmall является одним из примеров брокера-посредника виртуального торгового центра.

6. Модель аукциона и обратного аукциона

Аукционный брокер предлагает товары и услуги от нескольких реселлеров и получает вознаграждение за каждую успешную продажу. На обратном аукционе покупатели называют свою цену, а брокер выбирает продавца, который может способствовать продаже.

7. Модель каталога и оценщика

Эти брокеры предлагают каталог продуктов и услуг, оценивают соответствующие предприятия и предлагают вознаграждение предприятиям на основе отзывов потребителей. Сами потребители также могут быть вознаграждены определенными стимулами за покупку, рекомендованную брокером. Например, Nerdwallet — это платформа потребительского финансирования, которая работает с кредитными картами, банковскими счетами, личными кредитами, страхованием, ипотекой и инвестиционными продуктами. NerdWallet — это онлайн-платформа, которая предоставляет инструменты и советы по всем вопросам, связанным с личными финансами. Компания приобрела популярность как простое веб-приложение для сравнения кредитных карт. NerdWallet зарабатывает на партнерских комиссиях, определяемых в соответствии с партнерскими соглашениями.

Брокеридж - это форма финансового консультирования, которая помимо самостоятельного консультирования включает в себя помощь в формировании пакета необходимых документов и переговоры с финансовыми институтами о предоставлении адекватных финансовых услуг. Кредитный брокер нужен не только клиенту, но и банку – как эффективный инструмент привлечения новых клиентов и канал распространения банковских продуктов. [2]

В развитых странах кредитные брокеры являются значительными участниками финансового рынка. Это связано с высоким уровнем конкуренции на финансовом рынке. Сегодня на развитых финансовых рынках, прежде всего в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии, Испании и Канаде, кредитные брокеры являются наиболее популярными «распространителями» банковских продуктов для заемщиков. В Европе насчитывается около 360 тыс. кредитных брокеров, их доля рынка составляет 30-40%, а в США - 300 тыс. с долей 60-75%. При этом за рубежом на 1 млн населения приходится в среднем 900 брокеров, тогда как в России их всего два.

Отношения между клиентами и брокерами основаны на агентской теории – модели взаимодействия "принципал-агент", в которой экономический субъект поручает другому хозяйствующему субъекту действовать от его имени для удовлетворения за определенную сумму потребностей плательщика в определенном продукте или услуге.

На мой взгляд, именно компетентность финансовых консультантов и степень доверия к репутации которых являются важнейшими факторами, определяющими развитие всей схемы кредитного сегмента финансового рынка.

Одним из перспективных направлений развития деятельности кредитных посредников является тщательная проверка заемщиков. Это должно включать в себя проверку документов, представленных заемщиком, оценку вашей кредитоспособности, принятие решения о предоставлении кредита, расчет суммы кредита и платежа. Если эта функция находится в зоне ответственности кредитных брокеров, то банки, работающие по этой схеме, освобождаются от операционных рисков, сопровождающих процесс. Это означает, что брокеры несут ответственность за услуги андеррайтинга, предоставляемые заемщикам, например, в виде гарантии по кредиту. Следовательно, в данном случае речь также идет о снижении кредитного риска [4].

На данный момент ситуация начинает радикально меняться. По стране появляется все больше отделений кредитных брокеров, все больше сильных игроков на рынке приезжают не из столицы, а из других городов. И спрос со стороны граждан тоже закономерно растет. Именно к таким брокерам все чаще обращаются для выбора наиболее выгодного варианта кредитования – и обычно такое обращение вполне оправдано.

Происходит это по многим причинам - в том числе из-за возросшего спроса на банковские услуги - если раньше кредиты использовались достаточно умеренно, то сейчас спрос на них растет колоссальными темпами. Пропорционально этому растут кредитные портфели банков, и они заинтересованы в их еще большем увеличении.

Поэтому вариантов кредитования просто огромное количество – их сотни, а потому рядовой заемщик просто запутается и не сможет правильно ориентироваться во всем

многообразии, которое ему предоставляют кредитные учреждения. Не каждый может потратить огромное количество времени на то, чтобы разобраться в вопросе, из-за чего приходится прибегать к сторонней помощи. Для этого существуют кредитные брокеры, а также их различные «подвиды», например, ипотечные брокеры [4].

Общий механизм работы кредитных брокеров за последние годы изменился. Раньше доход кредитного брокера формировался в основном из комиссий, которые взимались с клиента за успешно оказанную услугу.

Сейчас все кардинально меняется. Банки стали понимать, что основная выгода от работы брокеров достигается за них. Ведь именно благодаря работе брокера происходит первичный отсев клиентов, которые переоценивают свои возможности и, следовательно, приносят банку либо убыток, либо дополнительные проблемы.

Клиент, приведенный в банк брокером, понимает, что ему нужно, понимает, какие у него есть возможности, и поэтому все заинтересованы в сотрудничестве с таким клиентом. Банки даже готовы платить за таких клиентов в условиях конкуренции, которая на рынке банковских услуг продолжает расти. В результате банк и брокер становятся партнерами, и именно от банка второй получает комиссионные, а уровень оплаты постоянно растет, многократно растущий за последние годы. Эта схема взаимодействия особенно распространена на Западе. Для клиента такой подход выгоден, ведь он обычно не берет денег за услуги, которые предлагает.

Кредитный брокеридж явно имеет отличные перспективы, хотя сферу ждут определенные преобразования. Остаточный эффект кризиса приводит к ужесточению требований банков к заемщикам, в связи с чем они все чаще будут обращаться за консультацией к брокерам. Также федеральные банки продолжают активно развивать свои филиалы в регионах, в связи с чем люди начинают чаще брать кредиты, растет осведомленность о кредитных брокерах и, как следствие, спрос на них также значительно возрастает [2].

И еще одно направление, которое также будет развиваться, — предоставление брокерских услуг через Интернет. В сеть будет уходить все больше и больше брокеров, составляющих реальную конкуренцию тем, кто занимается этой деятельностью физически, и доля рынка таких профессионалов в дальнейшем будет только активно увеличиваться.

В процессе регулирования деятельности кредитных брокеров и развития национальной системы кредитного брокерства важную роль должны сыграть профессиональные некоммерческие объединения, которые будут аккумулировать развитие ключевых точек роста системы - инициировать принятие нормативно-правовых актов. Документы, формируют квалификационную базу и систему сертификации и профессиональной аттестации кредитных брокеров. С этими целями в 2005 году была создана Национальная ассоциация кредитных брокеров и финансовых консультантов.

Наиболее актуальным и острым вопросом на сегодняшний день является формирование нормативно-правовой базы кредитно-брокерской деятельности. В 2012 году Комитет Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам разработал проект Федерального закона «О срочном рынке и деятельности профильных операторов внебиржевых финансовых рынков в Российской Федерации», в который вошел проект закона о кредитных брокерах и финансовых консультантах.

В 2013 году на основании законопроекта были подготовлены предложения в Правительство Российской Федерации и Центральный банк РФ о реализации комплекса мер, в том числе о назначении уполномоченного федерального органа для последующей реализации функция государственного регулирования деятельности специализированных операторов. Создание совета по внебиржевой финансовой деятельности при уполномоченном федеральном органе, в целях подготовки методических рекомендаций, правил и иных нормативных документов. Необходимость разработки проектов и внесения изменений в действующие нормативные акты и законы России, в том числе в Гражданский и Налоговый кодексы.

В настоящее время ситуация на рынке кредитно-брокерских услуг в России постепенно меняется. Запущен процесс саморегулирования рынка, растет интерес банков к таким финансовым посредникам, постепенно повышается финансовая грамотность населения. Кредитные

брокеры все чаще сопровождают сделки. Законодательство России никак не регламентирует работу кредитных брокеров. Им не выдают специальных лицензий, по которым можно проверить легальность работы. Поэтому можно столкнуться с мошенниками [3].

В топ-7 российских брокеров в 2022 году вошли:

1. ФИНАМ;
2. Открытие Брокер;
3. БКС Брокер;
4. Фридом Финанс;
5. Тинькофф Инвестиции;
6. ВТБ Инвестиции;
7. Сбербанк Инвестор.

В этом году в список ведущих брокеров страны не вошли ВТБ, Сбербанк и Альфа-Банк. В связи с введением санкций против перечисленных банков их клиенты не могут больше торговать иностранными ценными бумагами на российских биржах.

Банки не просто допускают работу брокеров, но и хотят видеть в качестве своих партнеров лучшие компании, поэтому готовы предоставить клиентам, пришедшим от брокера, преференции, скидки и предпочтение. Банки осознали реальную возможность получить конкурентное преимущество от работы с брокерами и использования инструмента кредитного брокериджа как альтернативного источника качественных клиентов и минимизации затрат на привлечение клиента. Сегодня можно с уверенностью сказать, что кредитные брокеры заняли серьезную профессиональную нишу на рынке финансовых услуг.

Литература

1. Бизнес-модели компаний и устойчивое развитие / Е.М. Каз, И.В. Краковецкая, Е.В. Нехода : Национальный исследовательский Томский государственный университет, 2020. – 214 с.
2. Теория инноваций и инновационные бизнес-модели / Л.С. Будович, Ю.В. Старцева: МИРЭА - Российский технологический университет, 2022. – 134 с
3. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / И.П. Николаева.: Издательство "Дашков и К", 2022. – 256 с.
4. Экономика инвестиций: Учебное пособие / Н.Ф. Бондалетова, И.В. Чижанькова. – : МИРЭА - Российский технологический университет, 2022. – 115 с.

УДК 331.1

МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ В УПРАВЛЕНИИ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Шамилева Э.Э., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассмотрены функции государства выполняющего активную защитную функцию по воспроизводству и использованию трудового потенциала. Выявлено, что с изменением функций использования трудового потенциала между государством и субъектами хозяйствования всех форм собственности усилилась мотивационная функция на самих субъектах хозяйствования.

Ключевые слова: трудовой потенциал, рыночные отношения, мотивация, мотивационный механизм.

На современном этапе развития рыночных отношений в государстве постепенно отождествляются регуляторные механизмы мотивации. Согласно действующему законодательству и трансформациям в сфере собственности, развитие информационной экономики и передача основных функций управления деятельностью субъектам хозяйствования преопределили формирование регуляторов мотивационного механизма. Одновременно государство оставило за собой функции опосредованного регулирования мотивацией хозяйственной деятельности, персоналом и социальной защиты наемных работников.

К государственному мотивационному механизму помимо деятельности служб

занятости, образования, здравоохранения, отдыха можно отнести также рынок труда, который воплощает в себе совокупность отношений, связанных с воспроизводством и использованием трудового потенциала.

Современный опыт развитых стран свидетельствует о том, что государство выполняет активную защитную функцию. Так, насчитывают в текущих условиях четыре функции такого государства [1,3]:

1. Компенсаторная функция или функция возмещения. Она обусловлена следующими тенденциями последних 30-40 лет. Во-первых, расширяется деятельность и растет занятость в различных секторах сферы услуг – при одновременной поляризации их оплаты (например, бум в информационной экономике). Во-вторых, увеличивается численность населения с обособленным имущественным положением.

2. Инвестиционная функция способствует созданию социальных предпосылок модернизации, развития публичной инфраструктуры, образования и науки. В прошлом такими стратегическими инвестициями пренебрегали, однако от них зависит нынешнее и будущее развитие, а, следовательно, инвестиционная функция становится все важнее.

3. Эмансипаторная функция основывается на защите личности от социальных рисков, возникающих в условиях рыночной экономики под влиянием зависимости работника от размера заработной платы.

4. Функция распределения и перераспределения сохраняет свое значение, меняется только соотношение между средствами на социальные расходы, поступающие от наемных рабочих и работодателей. До этого главным источником этих средств были первые. Однако по мере снижения трудоемкости и повышения капиталоемкости производства значение этого источника финансирования падает. Ключевым вопросом для социального государства становится перераспределение расходов.

С изменением функций использования трудового потенциала между государством и субъектами хозяйствования всех форм собственности усилилась мотивационная функция на самих субъектах хозяйствования [2].

Следовательно, мотивационный механизм предприятий представляет собой экономический механизм реализации и воспроизводства единства главных целей предприятия, функционирующего на каждой ступени своей зрелости в определенной системе макро- и микроэкономических координат. Он является своеобразной движущей силой. Совершенствование системы управления на всех субъектах различных предприятий осуществляется через механизмы управления персоналом, который предусматривает переориентацию на создание надлежащих условий труда, развитие творческих способностей человека, его инициативы, самостоятельности, предприимчивости, культуры, психического и психофизиологического состояния.

Литература

1. Амирова, М. А. Системы мотивации и стимулирования персонала как основа развития трудового потенциала / М. А. Амирова, Г. Ш. Акимова // Проблемы устойчивого развития: отраслевой и региональный аспект : Материалы международной научно-практической конференции, Тюмень, 16–17 мая 2019 года / Отв. ред. О.В. Ямова. Том 1. – Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2019. – С. 289-293.

2. Подавалкина, Е. В. Проблемы мотивации. Использование трудового потенциала на предприятиях / Е. В. Подавалкина, М. Н. Журавлева // Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект : Материалы VII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 10–12 мая 2017 года / Под общей редакцией В.Л. Василёнка. Том 2. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, 2017. – С. 160-162.

3. Умовский, К. В. Мотивация как часть трудового потенциала / К. В. Умовский // Hypothesis. – 2021. – № 4(17). – С. 67-72.

УДК 332.143

МУНИЦИПАЛЬНАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА*Шаховская Л.С., д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и предпринимательства;**Морозова И.А., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и предпринимательства**Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград**Гончарова Е.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента**Волжский политехнический институт (филиал) ВолГТУ, г. Волжский*

Аннотация. В данной статье авторы рассматривают процессы муниципальной агломерации как базу для формирования региональных экономических кластеров, ориентированных на инновационную деятельность. Особое внимание в данной научной работе уделяется условиям политики импортозамещения, определяющей исследуемые процессы.

Ключевые слова: агломерация, кластер, инновационное развитие, региональная экономика, импортозамещение.

Развитие территориальной агломерации оказывает существенное воздействие на уровень инновационного развития российских регионов различного типа. Авторы рассматривают кластеры как инновационную институциональную базу, которая способствует формированию субъектов предпринимательства в направлении различных инновационных продуктов, технологии и услуг, а также оптимизации имеющихся ресурсов. Поэтому именно процесс кластеризации способствует формированию стратегических задач импортозамещения. Особого внимания при этом заслуживают направления взаимодействия научной и предпринимательской среды на этапах планирования, перспективы реализации и оценки результативности стратегий и программ сотрудничества научно-исследовательского, образовательного и промышленного секторов экономики.

«В рамках кластерной теории можно рассматривать один из основных процессов социально-экономического развития: функционирование городских агломераций» [1]. Изучением экономических агломераций занимаются в своих научных исследованиях сотрудники кафедры Экономической теории, региональной экономики, государственного и муниципального управления Национального исследовательского университета Южно-Уральского государственного университета, где под руководством д.э.н., профессора Атонюк В.С. был выигран грант РФФИ «Методология формирования приоритетов развития и механизмов регулирования городских агломераций в экономическом пространстве региона». В рамках полученного гранта, коллектив кафедры разработал не только теоретические и методологические основы изучения агломерационных процессов на Южном Урале, но и попытался обобщить уже накопленный практический опыт протекания агломерационных процессов за рубежом, чтобы понять, насколько он применим в РФ.

В рамках теории городских агломераций именно кластер является ключевым элементом экономического пространства на уровне региона.

«Региональные институты развития изначально создаются в форме фондов поддержки территорий особого развития, кластеров, особых экономических зон, корпораций развития и венчурных фондов на региональном уровне, малых и средних предприятий и др.» [2]. В связи с этим, подчеркнем, что кластер может играть роль аккумулятора взаимодействия малых и средних предприятий региона с опорными университетами и научно-исследовательскими организациями.

В рамках теории пространственного развития регионов можно обобщить, что экономический кластер представляет собой группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных организаций (Опорные вузы, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

«Кластер – это сообщество экономически тесно связанных и близко расположенных фирм смежного профиля, взаимно способствующих общему развитию и росту

конкурентоспособности друг друга» [3]. Успешность формирования кластера во многом зависит от его уровня самодостаточности как итога объединения участников в единый инновационный механизм («экосистему»). Для такой «экосистемы» идеально наличие институционального заказа, отражающего благоприятные рыночные тенденции, комфорт инфраструктуры и мотивационные экономические условия деятельности. Данный процесс может быть усилена за счет выбора оптимальной организационно-правовой формы, организационной структуры, организации взаимодействия участников. «Формирование кластера следует рассматривать в динамике: первоначально должны возникнуть предпосылки для создания кластера: его инфраструктура и институциональная среда, стимулирующая инновации, и особая «экосистема», которая ускоряет успешное взаимодействие организаций кластера, что приводит к синергетическому эффекту, делая кластер самодостаточным экономическим институтом» [4]. Инновационный тип кластеров особенно актуален для России, взявшей курс на модернизацию национальной экономики на основе приоритетного развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей, в начале, как основы для импортозамещения, а затем для завоевания новых рынков сбыта готовой продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Взаимодействие участников кластера в рамках городской агломерации является итогом ряда взаимосвязанных процессов, таких как техническая и экономическая интеграция; интеграция знаний и know-how в рамках современной концепции «открытых инноваций»; развитие на основе метарынков; совместная деятельность в рамках государственно-частного партнерства. При этом, одним из базовых признаков для создания кластера является специфическая модель взаимодействия его элементов (участников), предназначение которой заключается в трансформации взаимодействия с внешней средой в новый качественный уровень.

«К инфраструктурным организациям зеленого кластера могут быть отнесены: центры кластерного развития; бизнес-инкубаторы; центры прототипирования; инжиниринговые центры; центры молодежного инновационного творчества; центры инноваций социальной сферы; промышленные и индустриальные парки; технопарки; финансовые организации; гарантийные организации» [5]. Городская агломерация как часть территориальной агломерации в своей основе содержит производственно-экономическую составляющую и процессы кластеризации. «Формирование кластера следует рассматривать в динамике: первоначально должны возникнуть предпосылки для создания кластера: его инфраструктура и институциональная среда, стимулирующая инновации, и особая «экосистема», которая ускоряет успешное взаимодействие организаций кластера, что приводит к синергетическому эффекту, делая кластер самодостаточным экономическим институтом» [6].

Авторы предлагают ряд критериев, для выделения зеленого социально-экономического кластера из множества других кластеров и территориальных агломераций [7]:

- специализация в области создания зеленых продуктов и технологий;
- формирование развитой инфраструктуры и инновационной среды для обеспечения притока инвестиционных ресурсов, новых идей и квалифицированных сотрудников;
- наличие специфической структуры участников, в составе которой промышленные предприятия, научно-исследовательские и образовательные организации, финансовые организации и компании по оказанию интеллектуальных услуг и по обеспечению снижения инновационных рисков;
- постоянные активные информационные потоки, сетевые, в том числе виртуальные формы взаимодействия;
- государственная поддержка, особенно на начальных стадиях формирования.

На региональном уровне существование кластера позволяет региональным властям перейти от поддержки конкретных предприятий к системной поддержке целевых групп. Это вполне может привести к мультипликационному эффекту воздействия на региональную экономику и обеспечению инновационного развития региона. На примере муниципальных образований Волгоградской области, можно сделать вывод, что такие муниципальные образования, как, в частности, город Волжский, могут стать основой для формирования в РФ региональных инновационных экономических кластеров. Ключевую роль в этом процессе может

сыграть региональный опорный университет, Волгоградский государственный технический университет. Структурные подразделения ВолгГТУ на территории Волгоградской области – Волжский политехнический институт и Волжский научно-технический комплекс в г. Волжском, Себряковский филиал ВолгГТУ в г. Михайловке, Камышинский филиал в г. Камышин, сотрудничают с градообразующими предприятиями, в рамках учебного процесса проводят совместные научные исследования для этих предприятий, которые коммерциализируются научно-исследовательскими службами ВолгГТУ. Результаты этих исследований могут быть использованы аналогичными предприятиями по всей территории России, что полностью соответствует национальной программе импортозамещения и является частью ее реализации.

Таким образом, по нашему мнению, территориальная агломерация служит основой для возникновения региональных социально-экономических кластеров центрами которых, могут стать как крупные промышленные градообразующие предприятия, так и региональные образовательные консорциумы, возглавляемые опорными региональными или федеральными университетами предпринимательского типа, тесно сотрудничающие с региональным бизнесом и предпринимательскими структурами различного масштаба, генерирующие и внедряющие в практику хозяйствования технологические инновации. Такие региональные социально-экономические кластеры по сути своей изначально являются инновационными, поскольку заточены на развитие технологического предпринимательства в регионе, привлекая к этому местный бизнес, региональные власти всех уровней и гражданскую активность самого населения.

Литература

1. Городские агломерации в региональном развитии: теоретические, методические и прикладные аспекты / Шмитд А.В., Антонюк В.С., Франчини А. // Экономика региона, 2016. Т.12. - № 3. – С.776-789.
2. Управление экономической динамикой регионов: траектории взаимодействия / Петухов Н.А., Иванов Е. Ю., Рослякова Н. А., Швец И.Ю. // Под ред. Р. М. Нижегородцева. – Москва: ТОРУС ПРЕСС, 2022. – 258 с.
3. Туккель И. Л. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / Туккель И.Л., Голубев А.В., Сурина А. В., Цветкова Н.А. //Под ред. И. Л. Туккеля. – СПб.: БХВ-Петербург, 2013. – 208 с.
4. Shakhovskaj L. S., Goncharova E. V., 2022. Improving the Universities and Enterprises' integration effectiveness with the help of digital technologies // In book: Business 4.0. as a subject of the digital economy. P. 741-745. DOI:10.1007/978-3-030-90324-4_120.
5. Shakhovskaya L.S., Goncharova E.V. Role of innovative infrastructure in development of green economy in regions of Russia // Modern Engineering and Innovative Technologies. 2019. – № 8-3. – С. 69-73.
6. Гончарова Е. В. Роль кластерных инфраструктур в развитии технологического предпринимательства в регионе // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2021.– № 3 (67). Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/6707/>. Дата доступа: 28.08.2022.
7. Гончарова Е.В., Джинджолия А.Ф., Медведева Л.Н., Морозова И.А., Шаховская Л. С. Зеленая экономика как основа формирования инновационных кластеров в регионах России /под общей редакцией профессором Шаховской Л.С. и Медведевой Л.Н. // Издательство «РУСАЙНС», 2019. – 228 с.

УДК 334.02

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Шевченко Е.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия

Закерьяев Б.Х., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В. И. Вернадского»

Аннотация. Статья посвящена аспектам применения творческого подхода в процессе разработки управленческих решений. Дана характеристика творческого потенциала руководителя, описаны основные методики, которые позволяют развить творческий потенциал у лиц, принимающих решения, активизировать креативное мышление.

Ключевые слова: управленческое решение, творческий потенциал, творческий подход, метод мозгового штурма, метод Дельфи, метод синектики, метод морфологического анализа.

В настоящее время среди хозяйствующих субъектов наблюдается тенденция активной фазы конкурентной борьбы, что обусловлено постоянным совершенствованием технологий, затрагивающим большинство направлений деятельности и сегментов рынка. Поэтому перед руководителями предприятий стоит управленческая проблема – как сохранить место на экономической арене и, при этом, предоставить рынку современный, удовлетворяющий потребности товар. Наличие указанной проблемы требует принятия нестандартных управленческих решений, выработка которых возможна благодаря использованию в управленческой деятельности творческого подхода [1].

По ряду причин в России затруднено распространение использования творческих методов в процессе разработки и принятия управленческих решений. Так, по состоянию на конец 2022 г. в России численность специалистов, которые отличаются нестандартным, креативным складом ума, не соответствует запросам рынка, а, согласно прогнозу, к 2025 г. нехватка подобных работников может составить 10 миллионов человек [2].

Поэтому крайне важно руководителю в условиях современной экономики развивать свой творческий потенциал.

Творческий потенциал - это обобщенные, наиболее устойчивые характеристики руководителя, которые оказывают решающее влияние на его управленческую деятельность; его способность в адаптации к изменениям и решению поставленных задач нестандартным, оригинальным способом [3].

По данным LinkedIn, творческий потенциал входит в перечень важных мягких навыков, которыми должен обладать соискатель на рынке труда в современной экономике, наряду с эмпатией и коммуникабельностью, критическим и стратегическим мышлением, воображением и «особым видением»[4].

Именно творческий подход к принятию управленческих решений является двигателем инновационности бизнеса, вдохновляя руководителей на поиск новых нестандартных решений и помогая управленческие проблемы преобразовывать в перспективные возможности.

Однако, не все руководители имеют склонность к применению творческих способностей в практической деятельности, поэтому существуют различные методики для активизации творческой составляющей личностного потенциала руководителя. В первую очередь, это применение в процессе обучения руководителей и/или повышения квалификации активных форм обучения: ролевые и деловые игры, психодрама, брейнсторминг, модерация, синектика и др.[3]. Кроме того, могут быть использованы такие методики, как:

- бисоциация - процесс объединения не связанных между собой идей, который приводит к созданию новаторских и нестандартных структур;
- интеллектуальная мобильность представляет собой исследование одной и той же проблемы с противоположных перспектив;
- латеральное мышление — процесс преобразования прежних идей, способность изменять изжившие себя понятия, подстраивая их под современные реалии.

На практике творческий потенциал личности руководителя проявляется в применении методов принятия управленческих решений, основанном на творческом подходе. К наиболее распространенным из них следует отнести:

1. Метод мозгового штурма, или метод мозговой атаки, — это техника, предполагающая предложение максимально возможного множества вариантов и идей от всех участников без их оценивания или критики. Преимуществом вышеназванного метода является то, что он проходит в обстановке, лишенной натянутости, и дает возможность свободно высказать свое мнение каждому участнику собрания, тем самым в полной мере проявить творческие способности и креативность мышления.

2. Метод Дельфи представляет собой сбор информации, обладающей высоким процентом достоверности, от группы специалистов. Отличительная черта метода Дельфи, с точки зрения творческого подхода, состоит в том, что эксперты во время реализации метода не обмениваются своими идеями, то есть они имеют возможность проявить свои творческие способности без воздействия авторитета другого участника [5]. Так как процедура основана на

письменном опросе и не требует личного взаимодействия, она может пройти дистанционно.

3. Метод синектики предполагает соединение разнообразных элементов в процессе поиска решения проблемы. Он имеет ряд общих черт с методом мозгового штурма, но в то же время отличается присутствием критики и использованием разного рода аналогий и сравнений. Именно аналогии позволяют рассмотреть исследуемую управленческую проблему с разных сторон, увидеть ее динамику «со стороны», что, несомненно, является преимуществом данного метода.

4. Метод «6-3-5» использует строго регламентированную процедуру реализации: шести участникам (6) выработки решения необходимо в течении пяти минут (5) записать в карточке три варианта (3) решения поставленной проблемы. Заполненные карточки последовательно передаются между участниками до тех пор, пока они все внесут свои идеи в каждую карточку. Согласно практическим исследованиям за 30 минут отведенного времени на реализацию метода появляется около 108 решений поставленной проблемы [5].

Крупным российским компаниям, таким как Яндекс, СберБанк, МегаФон целесообразно использование методов принятия управленческих решений, основанных на творческом подходе, так как, с одной стороны, у них есть ресурс для их применения (большой штат сотрудников), а, с другой стороны, есть потребность в создании уникальных продуктов для развития своего бизнеса.

Таким образом, творческий подход в процессе принятия управленческих решений необходим в условиях инновационной экономики, характеризующейся активным внедрением и использованием цифровых технологий. Важность применения творческого подхода подтверждает и тот факт, что творческий потенциал личности является одним из необходимых навыков для освоения «профессий будущего». Также использование творческого подхода в профессиональной деятельности на предприятии помогает ему быть более гибким, своевременно реагировать на изменения внешней среды и к тому же способствует повышению продуктивности труда персонала, при условии поддержки и мотивации со стороны руководителя.

Литература

1. Вервишко, И. С. Творческие методы генерации альтернатив решений / И. С. Вервишко // Молодой ученый. — 2017. — № 5 (139). — С. 149–152.
2. Жигарь О.В. Об использовании творческого подхода в процессе разработки управленческих решений/ О.В. Жигарь, А.В. Непогодина // Общество, экономика, управление. – 2022. – vol. 7. – № 4. – С. 48-53.
3. Мамедова, С. Т. Роль человеческого капитала для предприятия / С. Т. Мамедова // Ключевые элементы развития человеческого потенциала, экономики и обеспечения экономической безопасности : сб. ст. участников Междунар. науч.-практ. конф. — Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2018. — С. 184–189.
4. Добродумов С. Пять важных мягких навыков будущего / Степан Добродумов // Русская Школа Управления. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://uprav.ru/blog/5-vazhnykh-myagkikh-navykov-budushchego/?from=blog_uprav_article&rs=blog_uprav_article
10. Колпаков, В. Творческие методы разработки управленческих решений / Виктор Колпаков // Лидерство и менеджмент – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/tvorcheskie-metody-razrabotki-upravlencheskih-resheniy>

УДК 339.56.055+338.439.5

**ПЕРСПЕКТИВЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА
ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР***Шендеровская В. У., магистрант;**Горда О.С., к.э.н., доцент кафедры мировой экономики**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Данное исследование посвящено оценке перспектив диверсификации российского экспорта за счёт продукции агропромышленного сектора, и, в частности, зерновых культур. Проанализированы изменения в динамике экспортных поставок зерновых культур, а также товарная и географическая структура, обозначены основные проблемы для экспорта продукции российского агропромышленного сектора в условиях санкционного давления.

Ключевые слова: диверсификация, экспорт, зерновые культуры, мировой рынок продовольствия.

Актуальность данной работы обусловлена, возникшей в условиях санкционного давления на российскую экономику, необходимостью радикального перестроения системы внешней торговли, а также поиска статей экспорта способных компенсировать падение нефтегазовых доходов для государственного бюджета.

Одной из отраслей российской экономики, обладающей в данный момент экспортным потенциалом необходимым для того, чтобы сгладить часть проблем во внешней торговле страны является сельское хозяйство.

Главным преимуществом расширения доли агропромышленной отрасли РФ в структуре экспорта является то, что несмотря на активное сдерживание присутствия российских товаров на мировых рынках и создания логистических препятствий, ограничения коснулись её аграрной продукции в значительно меньшей степени.

Напротив, за счёт поставляемого в 2022 году на экспорт российского зерна удалось стабилизировать сложившуюся ситуацию на мировом рынке продовольствия, что помогло преодолеть продовольственный кризис в ряде беднейших стран.

Для того чтобы оценить потенциал увеличения доли продукции агропромышленного сектора в структуре российского экспорта необходимо определить актуальные тенденции в данной области, оценить динамику и структуру спроса на отдельные виды зерновых культур, что позволит спрогнозировать общий совокупный прирост экспортных доходов и выделить наиболее вероятных торговых партнёров РФ в данной области.

Тенденция к переориентации продукции агропромышленного сектора в сторону экспорта не является новой для РФ и активно развивается с 2014 года. Начиная с данного периода суммарная доля экспортируемых из РФ зерновых культур не сокращалась ниже 30 % от валового сбора урожая.

В период с 2014 по 2021 год среднегодовой объём экспорта зерновых культур составлял 40,4 млн. тонн (рис. 1) [2].

Пиковый объём экспорта зерновых культур был достигнут в 2018 году, когда совокупные поставки зарубежным покупателям составили 48,4 % от валового сбора продукции – что выше в 1,8 раза уровня 2014 года.

Складывающаяся ситуация с экспортом российских зерновых культур показывает, что в течении последних лет за счёт увлечения объёмов поставляемой продукции агропромышленного комплекса РФ старалась преодолевать дефицит валютных поступлений в бюджет при сокращении доходов, поступающих за счёт прочих статей экспорта.

Таким образом, зерновые культуры можно считать довольно выгодным направлением для дальнейшей диверсификации российского экспорта в силу стабильного высокого спроса на данную продукцию в мире – что снижает вероятность попадания её под новые санкционные ограничения.

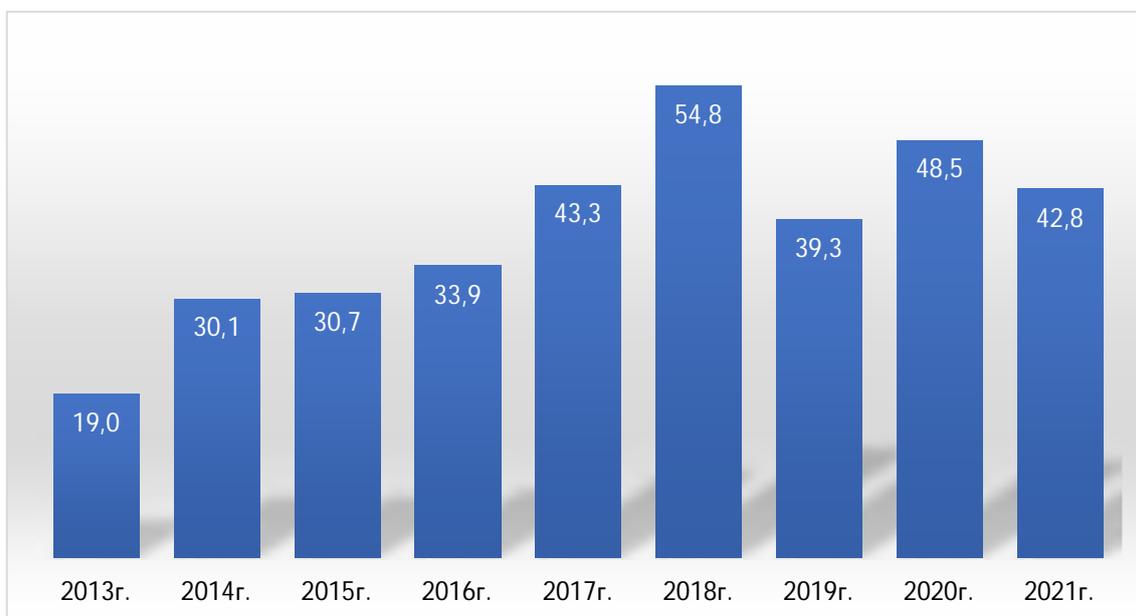


Рисунок 1 – Динамика изменения объёмов российского экспорта зерновых культур, млн. тонн [2]

Наибольшая доля в структуре российского экспорта зерновых культур на данный 2021 года приходилась на поставки пшеницы – более 80 %. В числе прочих культур мы можем выделить ячмень, доля которого в среднем колеблется от 9 до 12 % в структуре экспорта, а на кукурузу приходится от 6 до 9 % в среднем. Прочим экспортируемым культурам отводится не более 2 %, но при этом имеется тенденция к росту данного показателя – что говорит в пользу увеличения диверсифицированности экспортных поставок.

География поставок при этом является довольно сильно дифференцированной, поскольку величина спроса на отдельные культуры у разных стран-покупателей варьируется. В числе крупнейших покупателей российского зерна на протяжении последних лет находятся Турция, Египет и Иран [2]. При этом число импортёров российских зерновых культур за период 2017-2021г. значительно сократилось. По итогам 2021 года пшеница и меслин были экспортированы более чем в 85 стран, а ячмень и кукуруза в 24 и 36 стран соответственно. В тоже время по итогам 2017 года в списке покупателей российской пшеницы было 132 страны, ячменя - 30, а кукурузы - 42.

Следовательно, основными покупателями российского зерна являются страны с низким или средним уровнем экономического развития – что ограничивает потолок максимальных экспортных цен на поставки в данные страны и сумму потенциальных доходов.

Если учесть перспективы дальнейшего расширения отрасли и наращивания объёмов производства зерновых культур, то для эффективного сбыта подобных объёмов зарубежным покупателям придётся прибегать к демпингу – что может сделать дальнейшее наращивание экспортных поставок данной продукции экономически нецелесообразным.

Положительную роль в увеличении роли российского экспорта зерновых культур на мировом рынке может сыграть развивающийся глобальный экономический, а также продовольственный кризис в ряде стран – что на фоне снижения национального дохода может побудить ряд стран к приобретению российской продукции.

Таким образом, в данный момент увеличение экспорта зерновых культур не сможет полноценно заметить потерю значительной части нефтегазовых доходов для российского бюджета, но учитывая стабильный уровень спроса на сельскохозяйственную продукцию на мировых рынках, она может стать весомым элементом диверсифицированной структуры российского экспорта, защищённым от ввода новых торговых ограничений.

Литература

1. Зюткин, Д.А. География и перспективы российского экспорта зерновых культур / Д.А. Зюткин, О.В. Святова, С.А. Беляев // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2023. – №1. – С. 106-110.
2. Таможенная статистика внешней торговли РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://stat.customs.ru/> (дата обращения: 20.03.2023)

УДК 338.4

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шепотько М.К., студент;

*Дементьев М. Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данной работе рассматривается проблематика управления производственными рисками на предприятии. Основной целью данного исследования является анализ и определение наиболее эффективных методов и подходов управления производственными рисками, что позволит сформировать рекомендации по оптимизации риск-менеджмента и повышению экономической устойчивости предприятий. В ходе исследования были рассмотрены различные классификации производственных рисков, методы идентификации и оценки рисков, а также принципы и стратегии их управления. В работе также представлены перспективы развития управления рисками, включая внедрение инновационных методов и технологий, повышение квалификации сотрудников, усиление роли корпоративной культуры и сотрудничества с международными партнерами.

Ключевые слова: риск, производственный риск, управление рисками.

Управление производственными рисками играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития предприятий в условиях глобализации и постоянно меняющейся экономической среды. Актуальность темы обусловлена увеличением конкуренции на рынке, высокой динамикой технологических изменений и растущей сложностью производственных процессов. Осознание значимости риск-менеджмента ведет к необходимости изучения и разработки новых подходов и методов управления производственными рисками, а также их практическому внедрению на предприятиях различных отраслей.

Для достижения этой цели ставятся следующие задачи: изучить теоретические аспекты управления производственными рисками; рассмотреть существующие методы и инструменты управления рисками, а также проанализировать их применимость в различных ситуациях; разработать стратегии управления производственными рисками и предложить рекомендации по их внедрению для повышения эффективности и устойчивости предприятия.

Производственные риски можно классифицировать по различным критериям, что облегчает их идентификацию и управление. Вот основные категории производственных рисков:

- Внешние риски. К внешним рискам относятся риски, которые не зависят от предприятия и его контрактной аудитории. При этом на внешние риски оказывает влияние значительное число макрофакторов – политические, экономические, экологические, демографические, социальные, географические и др. Эти риски зачастую сложно контролировать и прогнозировать.

- внутренние риски. К ним относятся такие риски, которые возникают в результате финансово-хозяйственной деятельности самого предприятия и его контрактной аудитории. Влияние на внутренние риски оказывают такие внутренние микрофакторы, как управленческие решения руководства предприятия, тактика и стратегия маркетинга, логистика, кадровая политика и другие [2, с. 24].

- Финансовый риски связаны с рисковыми ситуациями, ведущими к невыполнению предприятием возложенных на него финансовых обязательств в результате высокого уровня дебиторской задолженности, обесценения инвестиционного портфеля и пр. [2, с. 25].

- Операционные риски возникают в процессе выполнения производственных операций, таких как несоответствие качества продукции, сбои в оборудовании, простои и нарушения технологических процессов.

Идентификация рисков — это процесс выявления потенциальных угроз, которые могут негативно повлиять на деятельность предприятия. Существуют различные методы идентификации рисков, включая:

1. Экспертные оценки. Опросы и интервью с экспертами и сотрудниками предприятия для выявления возможных рисков.

2. Анализ исторических данных. Изучение прошлых ситуаций и событий, которые могут повториться или иметь аналогичные последствия.

3. Сценарный анализ. Разработка различных сценариев развития событий и оценка их вероятности и влияния на предприятие.

4. SWOT-анализ. Определение сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз.

Оценка рисков предполагает определение вероятности наступления рисков событий и их потенциального воздействия на предприятие. Существующие методы оценки рисков включают:

1. Количественные методы. Статистический анализ, деревья решений, математическое ожидание, аналитический ковариационный метод и моделирование методом Монте-Карло и другие математические модели, позволяющие оценить вероятность и величину потенциального ущерба [1, с. 78].

2. Качественные методы. Экспертные оценки, анализ чувствительности, определение рангов и приоритетов рисков с использованием шкал и группировок.

3. Гибридные методы. Комбинация количественных и качественных методов для получения более точной оценки рисков.

Основными областями управления риском в хозяйственной деятельности предприятия становятся внутренний контроль качества и внутренний аудит, а также риски угроз и уровень соответствия заданным параметрам и регламентам. Оценка уровня угрозы осуществляется по указанным областям в следующей последовательности:

- 1) оценка вероятности возникновения рисков ситуации;
- 2) оценка частоты возникновения угрозы и последствий для предприятия;
- 3) поиск направлений снижения вероятности наступления угрозы и уровня негативных последствий, в частности посредством оптимизации бизнес-процессов;
- 4) реализация разработанных направлений;
- 5) контроль и корректировка.

Процесс управления рисками угроз направлен на выявление и превентивное устранение рисков ситуаций [2, с. 31]. Успешное управление рисками основывается на следующих принципах:

Системный подход. Управление рисками должно быть интегрировано во все аспекты деятельности предприятия и охватывать все его подразделения.

Проактивность. Управление рисками требует своевременного выявления и реагирования на потенциальные угрозы, а также постоянного мониторинга и контроля.

Комплексность. Необходимо использовать разнообразные методы и инструменты управления рисками для адекватной оценки и принятия решений.

Целевая ориентация. Управление рисками должно быть направлено на достижение стратегических и операционных целей предприятия, а также улучшение его конкурентоспособности и устойчивости.

Непрерывное улучшение. Процесс управления рисками должен быть динамичным, с постоянным совершенствованием методов и подходов, а также учетом изменений внешней и внутренней среды.

Управление производственными рисками является критически важным аспектом

успешной деятельности предприятия, так как эффективное риск-менеджмент обеспечивает устойчивость и адаптивность компаний к переменам внешней и внутренней среды. Постоянное совершенствование подходов и инструментов риск-менеджмента, а также интеграция системы управления рисками во все аспекты деятельности организации, являются ключевыми факторами для достижения стратегических и операционных целей, а также повышения конкурентоспособности и устойчивости предприятия на долгосрочной перспективе.

Основные методы управления рисками: уклонение от риска, его принятие, диверсификация, ограничение, обеспечение, хеджирование, передача (аутсорсинг), страхование риска.

Уклонение от риска. Суть данного метода заключается в том, чтобы не совершать операций, связанных с существенными для организации рисками.

Принятие риска. Применение этого подхода подразумевает поиск компромисса между ожидаемой выгодой от определенной операции и связанным с ней риском. Управленческие меры в данном случае сводятся к тому, чтобы сравнить все плюсы и минусы сделки и обеспечить объем собственного капитала, который уберезит организацию от дефолта в случае убытков под влиянием рисков и который собственники готовы потерять ради сохранения своего бизнеса.

Уменьшить возможные убытки при принятии риска может помочь диверсификация - распределение капиталовложений между разными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны. Предприятие, неся убытки по одному виду деятельности, может получить прибыль за счет другого вида. Диверсификация позволяет повысить устойчивость предприятия к изменениям в предпринимательской среде.

Ограничение рисков, как правило, сопутствует принятию риска и подразумевает проведение комплексных административных мер по разграничению полномочий между отдельными должностными лицами, структурными подразделениями организации и органами управления. Идея заключается в официальном закреплении за отдельными лицами права рисковать в пределах установленной суммы, в установленные сроки и в определенных целях. В банковской среде такие ограничения принято называть лимитами.

Обеспечение риска. Суть данного подхода заключается в получении лицом, осуществляющим управление риском, приоритетного и безоговорочного права возместить потенциальные убытки за счет заранее определяемого источника - обеспечения. Виды обеспечения выступают в виде гарантии (поручительства) третьих лиц, залога ценностей, залогов материального имущества, залогов прав требования.

Хеджирование - это способ защиты от возможных потерь путем заключения уравнивающей сделки (переноса риска изменения цены с одного лица на другое). Он требует отвлечения дополнительных ресурсов (например, уплаты опционной премии или внесения маржи), полностью исключает возможность получения какой-либо прибыли или убытка по данной позиции за счет открытия противоположной или компенсирующей.

Передача риска (аутсорсинг). Ответственность за возникновение неблагоприятных событий возлагается на стороннюю организацию. Передача ответственности обычно осуществляется на основе договора [6, с. 39].

Итак, корпоративная культура и коммуникация играют значительную роль в эффективном управлении производственными рисками. Они способствуют созданию благоприятной атмосферы внутри организации, которая позволяет предотвращать и контролировать возможные угрозы, а также обеспечивает успешное достижение стратегических и операционных целей предприятия.

В результате исследования было подтверждено, что эффективное управление производственными рисками является важным фактором для обеспечения устойчивости и успешного развития предприятий. Для достижения этих целей необходимо использовать комплексный и системный подход, который объединяет различные методы и инструменты, а также активно вовлекать сотрудников в процесс управления рисками и создавать культуру осознания и прозрачности в отношении рисков.

В будущем управление производственными рисками будет продолжать развиваться и

совершенствоваться с учетом новых вызовов и возможностей. Среди основных перспектив развития можно выделить следующие направления:

1. Развитие и внедрение инновационных методов и технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение, блокчейн и интернет вещей, для оптимизации процессов управления рисками и повышения эффективности их контроля.

2. Усиление внимания к экологическим, социальным и корпоративным аспектам управления рисками, с учетом возрастающей актуальности проблем устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности.

3. Развитие международного сотрудничества и обмена опытом в области управления производственными рисками, включая применение международных стандартов и лучших практик.

4. Повышение квалификации и компетенций сотрудников в области управления рисками через обучение, тренинги и развитие карьерных возможностей. Внедрение программ обучения и менторства, направленных на расширение знаний и навыков в области риск-менеджмента, станет важным фактором успешного развития предприятия.

В ходе исследования были рассмотрены ключевые аспекты управления производственными рисками на предприятии. Были выявлены значимость и актуальность данной проблематики, а также проанализированы основные методы и подходы к идентификации, оценке и снижению рисков. Также были рассмотрены вопросы планирования и прогнозирования, процедур и стандартов управления рисками, информационных систем и технологий, корпоративной культуры и коммуникации в контексте риск-менеджмента.

Литература

1. Дементьев М. Ю. Методы управления производственными рисками на предприятии // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2021. №4 (57). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-proizvodstvennymi-riskami-na-predpriyatii> (дата обращения: 16.04.2023).

2. Дементьев, М. Ю. Управление производственными рисками на предприятии / М. Ю. Дементьев. – Симферополь : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – 150 с. – ISBN 978-5-907506-76-3. – EDN EVMXAQ.

3. Фундаментальные исследования. Риск-менеджмент: теоретические аспекты и основы практического применения / Авторы: А. А. Попов, А. В. Голубева, О. В. Чичерина, И. Н. Бушуй [Электронный ресурс] // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-3. – С. 40862. – URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40862> (дата обращения: 16.04.2023).

4. Риск-менеджмент на предприятии: теория и практика / Авторы: А. А. Власов, И. В. Старкова [Электронный ресурс] // Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2018. – 69 с. – URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/60896/1/978-5-8295-0582-0_2018_69.pdf (дата обращения: 16.04.2023).

5. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/529c419d42c16421163c6da4dff2c8da9c9241b1 / (дата обращения: 16.04.2023).

6. Одинцова Мария Александровна Методика управления рисками для малого и среднего бизнеса // Экономический журнал. 2014. №3 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-upravleniya-riskami-dlya-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 21.04.2023).

УДК 330.354

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия;

Барон А.Д., магистрант

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. Проблема определения и повышения эффективности функционирования предприятия является актуальной в современных условиях, что обусловлено высокими требованиями к эффективности производства. При этом структурированное изучение и анализ индикаторов, отражающих уровень развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия, позволяют принимать эффективные управленческие решения и обеспечивать эффективное функционирование компании.

Ключевые слова: эффективность, оценка эффективности, показатели эффективности, критерии эффективности.

Изучение различных подходов к определению сущности эффективности деятельности предпринимательской структуры позволит выработать грамотную стратегию и тактику для развития предпринимательской структуры, что делает возможным выявление резервов повышения эффективности производства и построение грамотной производственной программы.

Существующие подходы к оценке эффективности предпринимательских структур можно объединить в основные классификационные категории:

- классические (структурные);
- поведенческие (мотивационные);
- структурно ориентированные;
- подходы к описанию моделей структур и процесса их функционирования, основанные на теории многоуровневых иерархических структур (табл. 1).

Таблица 1 – Категории подходов к оценке и анализу эффективности

Классификационная категория	Содержание подхода
1. Многофакторная	Структура показателей, характеризующая факторы, влияющие на эффективность, рассмотренная в динамике
2. Отраслевая	Единый показатель – критерий, позволяющий сравнивать предприятия отрасли
3. Комплексная	Единый обобщающий показатель, дополненный структурой частных
4. Многокритериальная	Структура основана на выделении требований – критериев эффективности и оценке уровня соответствия им, текущих параметров функционирования объекта исследования
5. Программно-прикладная	Измерительно-аналитическая методика оценки эффективности представлена в виде программного продукта
6. Независимая	Структура оценки как услуга консультационной фирмы

Источник: Составлено авторами на основе [1]

Как наиболее значимый индикатор при анализе результатов деятельности предпринимательской структуры, оценка эффективности должна осуществляться в совокупности и системе с остальными индикаторами. В данной связи заслуживает внимания модель американского ученого, специализирующегося на оценке эффективности, или, точнее, совокупной факторной производительности, Д.С. Синка (рис. 1). Автор выделяет в качестве критериев сбалансированной деятельности компании следующие характеристики:

- результативность;
- экономичность;
- качество;
- эффективность;

- качество трудовой жизни;
- внедрение новшеств;
- прибыльности или согласованность с бюджетом компании.

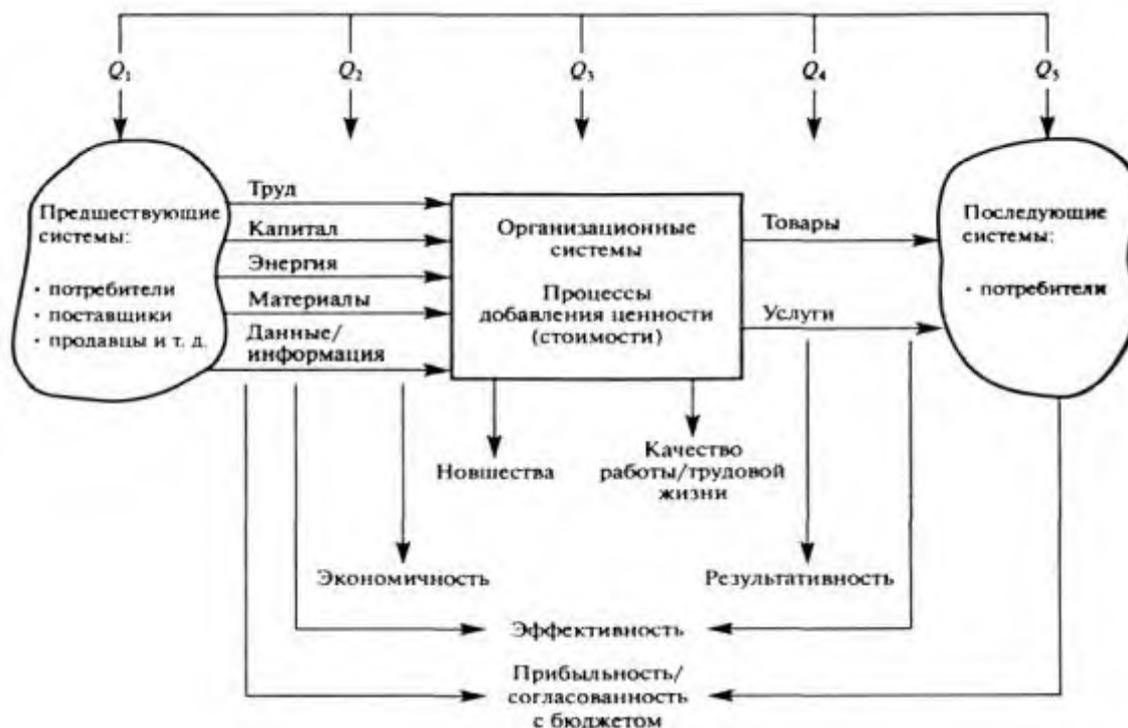


Рисунок 1 – Критерии оценки результатов работы организации. Составлено авторами на основе [2]

Также необходимо принимать во внимание определение сути эффективности в качестве экономической категории через демонстрацию степени экономичности и достижения высоких результатов деятельности предпринимательской структуры. При этом эффективность можно определять через способность анализа последовательности причинно-следственных взаимосвязей достижения сложившегося уровня эффективности деятельности предприятия. Таким образом, современная концепция эффективности деятельности предприятия должна отвечать требованиям, представленным в таблице 2.

Таблица 2 – Требования к концепции эффективности деятельности предпринимательской структуры

Требование	Характеристика требования
Учет изменения целей (полевых ориентиров) функционирования и развития производственных структур в современных условиях	Данное требование объясняется необходимостью оценки качества достигнутого структурой результата, с точки зрения целевого предназначения производственной структуры
Учет параметров взаимозависимости производственной структуры и внешней среды (сложившихся условий функционирования)	Основное отличие современных условий хозяйствования как раз и заключается в изменении характера (содержания) взаимоотношений производственной структуры с непосредственным внешним окружением. Помимо этого, о важности этого требования можно судить исходя из уровня воздействия внешних факторов на конечный результат функционирования структуры

Продолжение таблицы 2

Требование	Характеристика требования
Учет специфики класса производственных структур	Данная разновидность экономической структуры образована на стыке социального и технического классов структур. Таким образом, необходим учет как человеческого, так и техногенного фактора; наличие пространственно определенной производственной инфраструктуры, определяющей внутреннее иерархическое строение всей структуры, а также и то, что основой функционирования ПС является производство материальных благ, призванных удовлетворить потребительские предпочтения
Учет способности к отображению параметров	Концепция представления об эффективности должна предполагать способность разрабатываемой методической основы к отображению множества входящих параметров на множество выходных значений результата функционирования структуры, а также позволять описывать взаимодействие и взаимозависимость между основными структурными элементами производственной структуры в процессе ее функционирования.

Источник: Составлено авторами на основе [3]

На сегодняшний день с целью обеспечения эффективного функционирования предприятия становится необходимым регулирование различных аспектов деятельности, усовершенствование предоставляемых услуг, расширение влияния на рынке, а также обеспечение преимуществ среди конкурентов. При этом непрерывная оптимизация и повышение эффективности деятельности предприятия заключается в ряде процессов, приводящих к улучшению показателей (рис. 2).

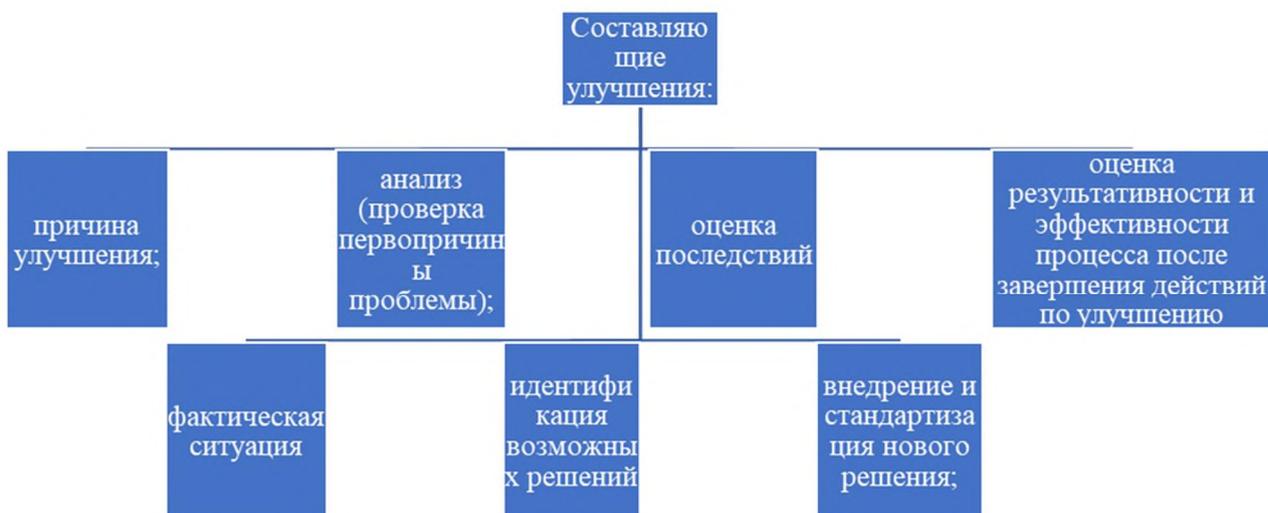


Рисунок 2 – Составляющие улучшения показателей деятельности предприятия. Составлено авторами на основе [4-8].

Исходя из того, что на данном этапе развития экономика находится в условиях постоянной трансформации, наиболее оптимальным состоянием любой системы выступает гибкость, а также устойчивость и равновесие. Таким образом, в данной связи процесс повышения эффективности деятельности предпринимательской структуры должен включать в себя обеспечение вышеуказанного состояния, учитывая, что устойчивость и равновесие не коррелируется со стагнацией, а напротив,

позволяет предприятию гибко реагировать на динамичные процессы окружающей среды.

Одним из основных показателей достижения высоких результатов деятельности предприятия выступает соответствие результатов этой деятельности постоянно растущим требованиям потребителей. К таким требованиям относится, прежде всего, получение наиболее качественного вида товаров, или услуг. Требование качества произведенных товаров или предоставляемых услуг заключается в том, чтобы все их свойства в совокупности были способны подстраиваться под потребности, исходя из предназначения. Данный показатель можно достичь посредством постоянного совершенствования свойства продукта деятельности предприятия.

Литература

1. Сысоева, М. С. Сущность, содержание и основные подходы к исследованию эффективности деятельности предпринимательских структур / М. С. Сысоева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 11(57). – С. 117-125.
2. Синк, Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. – М.: Прогресс, 1989. – 528с.
3. Цинбяо, С. Система управления предпринимательскими структурами: сущность, содержание, эффективность / С. Цинбяо // ЭКОНОМИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАТИКА. ВЕСТНИК УМО. – 2014. – № 6. – С. 147-150.
4. Дронин, Б.Н. Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций / Б.Н. Дронин // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 4-12 (21). – С. 196-197.
5. Штофер, Г. А. Финансовая диагностика как инструмент управления современной компанией / Г. А. Штофер, А. А. Токинова // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования : Сборник научных трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 14 мая 2021 года / Научн. ред. С.П. Кирильчук, редколлегия: Г.А. Штофер, Н.А. Логунова. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2021. – С.360-363.
6. Штофер, Г. А. Финансовое состояния предприятия: сущность и особенности оценки / Г. А. Штофер, Д. Д. Логвинова // Экономическая теория в условиях глобализации экономики : Тезисы докладов и выступлений XI Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Донецк, 13–14 марта 2019 года / Общая редакция Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2019. – С. 124-125.
7. Штофер, Г. А. Система показателей и порядок оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 1(70). – С. 75-82.
8. Штофер, Г. А. Особенности проведения финансовой диагностики деятельности предприятия в современных условиях / Г. А. Штофер // Экономика строительства и природопользования. – 2019. – № 4(73). – С. 76-83.

УДК 332.144

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Штофер Г.А., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия;

Шепотько М.К., студент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные показатели инвестиционной деятельности в Республике Крым, а также тенденции и факторы, влияющие на их изменение. Приводятся прогнозы по развитию инвестиционной активности, структуре инвестиций, прямых иностранных инвестиций и источникам инвестиций. Акцентируется внимание на значимости создания благоприятного инвестиционного климата и поддержки развития приоритетных отраслей экономики для обеспечения роста и благосостояния региона.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, прогнозирование, тенденции, экономический рост, инвестиционная активность.

В Республике Крым инвестиционная деятельность является ключевым фактором экономического роста и развития региона, в связи с чем прогнозирование основных показателей инвестиционной деятельности имеет важное значение для формирования стратегии развития региона.

Инвестиции в различные отрасли и инфраструктурные проекты являются жизненно важным компонентом экономической динамики любого региона, способствуя созданию новых рабочих мест, повышению конкурентоспособности экономики и улучшению качества жизни населения. В связи с этим, важность выявления тенденций инвестиционной активности региона, факторов, оказывающих влияние на динамику инвестирования, и прогнозирования инвестиционной деятельности для Республики Крым трудно переоценить, поскольку именно эти данные позволяют выработать эффективные стратегии развития и определить приоритеты для привлечения инвестиций.

Таблица 2 - Основные показатели инвестиций в основной капитал Республики Крым за 2016 – 2021 годы

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	74795,3	196193,0	296423,1	223793,2	196500,7	164060,3
Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году	136,3	235,7	134,1	72,2	78,2	81,0
Инвестиции в основной капитал в расчёте на 1 жителя, рублей	39167,3	102560,5	154970,2	117033,2	103036,4	86393,0

Источник: [3]

Рассмотрим основные показатели инвестиционной деятельности в Республике Крым на текущий момент.

Объём инвестиций: Общая сумма инвестиций в экономику региона.

1) Для прогнозирования данных на 2022, 2023, 2024, 2025 и 2026 годы методом экстраполяции, найдем темпы роста по цепному методу.

Чтобы найти темпы роста цепным способом, необходимо рассчитать относительный прирост (темп роста) между двумя последовательными годами. Формула для расчета темпа роста по цепному методу следующая [1]:

$$T_p = \left(\frac{Y_t}{Y_{t-1}} \right) * 100\% , \quad (1)$$

где Y_t – объём инвестиций в текущем году;

Y_{t-1} – объём инвестиций в предыдущем году.

Рассчитаем темпы роста для каждой пары последовательных лет:

$$T_{p2017} = \frac{196193,0}{74795,3} * 100\% = 262,35\%$$

$$T_{p2018} = \frac{296423,1}{196193,0} * 100\% = 151,09\%$$

$$T_{p2019} = \frac{223793,2}{296423,1} * 100\% = 75,50\%$$

$$T_{p2020} = \frac{196500,7}{223793,2} * 100\% = 87,81\%$$

$$\text{Tr}_{2021} = \frac{164060,3}{196500,7} * 100\% = 83,49\%$$

Таким образом, темпы роста инвестиций в Республике Крым по цепному методу следующие:



Рисунок 1 – Темпы роста инвестиций в основной капитал Республики Крым за 2016 – 2021 годы

2) Найдем среднее арифметическое по годам

$$\text{Ср.} = \frac{262,35\% + 151,09\% + 75,50\% + 87,81\% + 83,49\%}{5} = 132,05\%$$

$$3) \text{Пр}_{2022} = \frac{164060,3}{100\%} * 132,05\% = 216636,21 \text{ млн руб.}$$

По предварительным данным Росстата, в 2022 году Республике Крым удалось привлечь 214092 млн. рублей инвестиций в основной капитал. Прогнозируемое на 2022 год значение инвестиций в основной капитал отклоняется от фактического значения за тот же период всего на 1,2%, что свидетельствует о высоком качестве составленного прогноза. В то же время при составлении прогноза на последующие временные горизонты следует учитывать, колебания тенденций экономических, политических и социальных факторов в регионе.

4) Рассчитаем темп роста инвестиций в основной капитал в 2022 году:

$$\text{Tr}_{2022} = \frac{214092,0}{164060,3} * 100\% = 130,50\%.$$

5) Найдем среднее арифметическое по годам с учетом значения 2022 года:

$$\text{Ср.} = \frac{151,09\% + 75,50\% + 87,81\% + 83,49\% + 130,50\%}{5} = 105,68\%.$$

Тогда прогнозное значение на 2023 год составит:

$$6) \text{Пр}_{2023} = \frac{214092}{100\%} * 105,68\% = 226252,43 \text{ млн руб.}$$

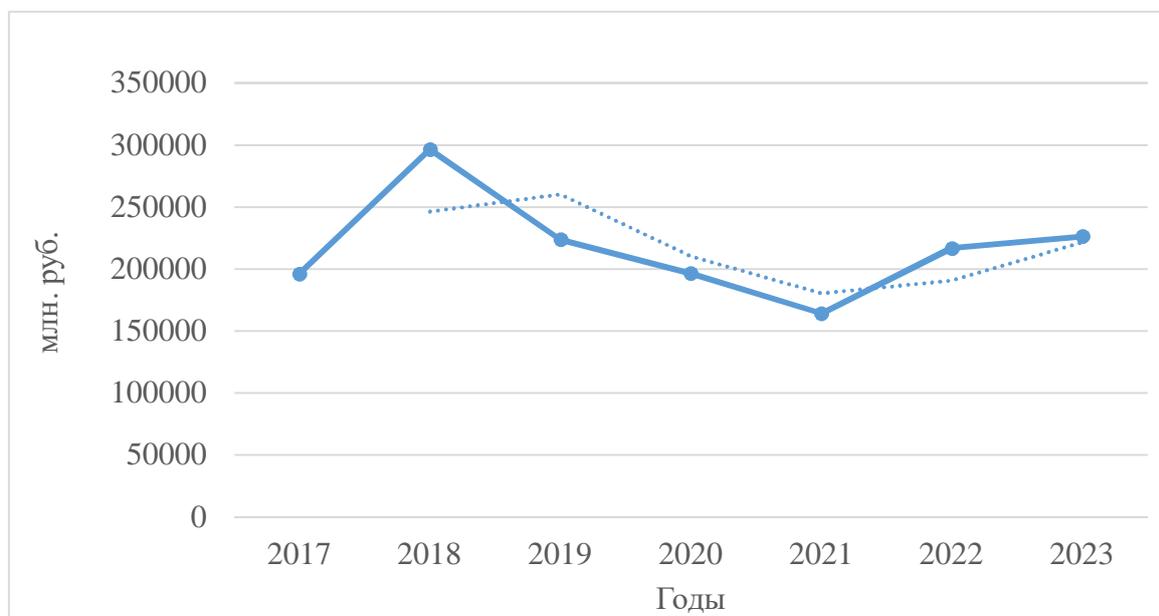


Рисунок 2 – Динамика инвестиций в основной капитал Республики Крым с учетом прогнозного периода в 2017-2023гг.

По предоставленным данным и расчетам, прогнозируется, что объем инвестиций в Республике Крым в 2023 году составит 226252,43 млн. руб., что указывает на потенциальный рост инвестиционной активности в регионе в прогнозном периоде. При этом следует обратить внимание на тот факт, что указанный прогноз не учитывает возможные влияния внешних факторов, в том числе изменения экономических, политических или социальных условий региональной экономики. Поскольку метод экстраполяции основывается на предположении, что прошлые тенденции будут продолжаться в будущем. В связи с этим для повышения точности прогнозов рекомендуется использовать дополнительные источники информации, учитывать текущие тренды, а также дополнительные факторы, которые могут оказать существенное влияние на изменение инвестиционного климата региона.

Таким образом, прогнозирование основных показателей инвестиционной деятельности в Республике Крым позволяет определить перспективы развития региона и выявить возможности для привлечения новых инвестиций. Учитывая текущие тенденции и факторы, можно ожидать роста инвестиционной активности в Крыму, что приведет к развитию экономики и повышению благосостояния населения. Однако для реализации этого потенциала важно создать благоприятный инвестиционный климат и активно поддерживать развитие приоритетных отраслей экономики.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФ. Грант № 22-28-20193,
<https://rscf.ru/project/22-28-20193/>

Литература

1. Наумов, И.В. Моделирование инвестиционной привлекательности видов экономической деятельности в регионе с использованием матрицы финансовых потоков / И.В. Наумов, А.В. Трынов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2019. – Т.12. – № 4. – С. 53–66. DOI: 10.15838/esc.2019.4.64.4.
2. Ускова, Т. В. О роли инвестиций в обеспечении устойчивого экономического роста / Т. В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 6(30). – С. 45-59.
3. Федеральная служба государственной статистики Республики Крым. (2023). Информационно-статистические материалы и публикации. Последние данные о социально-экономическом положении Крыма. [Электронный ресурс]. URL: <https://crimea.gks.ru/folder/27571> (дата обращения: 11.04.2023).

4. Штофер, Г. А. Механизмы устойчивого развития и обеспечения безопасности региона / Г. А. Штофер // Финансово-экономическая безопасность Российской Федерации и ее регионов : сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, Симферополь, 11 ноября 2022 года. – Симферополь: ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», 2022. – С. 311-313.

5. Штофер, Г. А. Особенности теории анализа и прогнозирования экономических процессов на мезоуровне в цифровой экономике / Г. А. Штофер, Н. М. Ветрова, А. А. Гайсарова // Друкеровский вестник. – 2022. – № 1(45). – С. 218-225. – DOI 10.17213/2312-6469-2022-1-218-225.

6. Гайсарова, А. А. Выявление особенностей функционирования регионального комплекса Республики Крым / А. А. Гайсарова, Г. А. Штофер // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2021. – № 3(56). – С. 178-187.

7. Ветрова, Н. М. 2.1. Деловая активность региона: сущность, составляющие и подходы к оценке / Н. М. Ветрова, Г. А. Штофер // Эколого-экономические аспекты функционирования региональных систем / Под общей редакцией Н.М. Ветровой. – Симферополь : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2019. – С. 71-122.

8. Штофер, Г. А. Финансовая устойчивость региона: источники повышения / Г. А. Штофер // Комплексное развитие территориальных систем и повышение эффективности регионального управления в условиях цифровизации экономики : Материалы национальной (всероссийской) научно-практической конференции, Орел, 08 ноября 2018 года. – Орел: Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, 2018. – С. 143-147.

УДК 332.14

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Шуман Д.В., магистрант;

*Лобкова Е.В., к.э.н., доцент кафедры социально-экономического планирования
Институт экономики, государственного управления и финансов
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г. Красноярск*

Аннотация. В статье сформулированы особенности применения цифровых технологий и их влияние на эффективность управления муниципальной собственностью. Автором предлагается концепция создания единой информационно-аналитической системы учета и управления муниципальным имуществом.

Ключевые слова: муниципальная собственность, цифровизация, цифровые технологии, эффективное управление.

В настоящее время высокими темпами нарастает интерес ученых и практиков к проблеме государственного и муниципального управления в различных сферах с помощью внедрения и применения цифровых технологий и сервисов. Современные исследователи определяют нынешнее государственное и муниципальное управление важнейшим институтом цифровой экономики, а органы государственной власти и местного самоуправления – драйвером, меняющим общественно-публичное взаимодействие. Особую значимость приобретают задачи повышения эффективности управления за счет совершенствования организационно-процессуальных подходов при помощи современных технологий [1].

Актуальным на сегодняшний день остается вопрос повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления, поскольку именно местный уровень власти наиболее приближен к гражданам и способен оперативно решать возникающие задачи для наиболее комфортного и благополучного проживания населения на территории муниципалитета. Основной проблемой остается то, что большинство муниципальных образований не способны эффективно решать стоящие перед ними вопросы социально-экономического характера, в том числе по причине того, что недостаточно сбалансированной и результативной является существующая система управления объектами земельно-имущественного комплекса. Потребность в повышении эффективности использования имущественных объектов обусловлена тем, что

собственность как элемент экономической основы муниципальных образований, является основным источником самостоятельных доходов местного бюджета. В данной ситуации возникает необходимость в разработке и применении новых моделей управления муниципальной собственностью, которые позволили бы оптимизировать значительное количество процессов управления. Применение цифровых технологий является одним из самых востребованных направлений в решении данного вопроса [2].

Как отмечает Е.В. Рожков, задача по цифровизации управления муниципальной собственностью также ставится исходя из увеличения количества обрабатываемой и хранимой информации, роста инфраструктурных сервисов и активного развития информационных технологий во всех сферах жизнедеятельности [3].

Анализируя исследования современных ученых и опыт отдельных муниципальных образований, можно прийти к выводу, что уровень цифровизации муниципальной власти на сегодняшний день остается на достаточно низком уровне. К препятствующим развитию и внедрению современных технологий на местном уровне факторам А.В. Майоров относит, прежде всего, отсутствие унификации и единого принципа реализации внедрения информационно-телекоммуникационных систем, отсутствие методологии и концептуальных основ управления, а также несоответствие профессиональных навыков и знаний представителей органов власти требованиями запросам современных граждан [4].

Основные направления по цифровизации функциональных процессов управления муниципальной собственностью, внедрению цифровых технологий должны проводиться в соответствии со стратегическими целями и задачами развития Российской Федерации. Формирование информационного пространства, развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры являются приоритетными направлениями развития страны, которые определены Стратегией развития информационного общества на 2017-2030 гг., утвержденной Указом Президента Российской Федерации. Также Правительством Российской Федерации утверждено положение о национальном проекте «Цифровая экономика Российской Федерации», одной из целей которого является ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере.

Для рационализации управления ресурсами муниципальных образований, в том числе земельно-имущественным комплексом, а также для повышения эффективности взаимодействия с гражданами, бизнесом и органами власти, целесообразно использовать методологию «цифрового муниципалитета». Под «цифровым муниципалитетом» понимается такая цифровая система, применяемая на муниципальном уровне, в которой взаимодействие между органами местного самоуправления и гражданами является постоянным, а большинство процессов управления ресурсами становятся автоматизированными.

В качестве примера использования концепции «цифрового муниципалитета» можно привести реализацию проекта «Умный город» в настоящее время в таких крупных городах, как Красноярск, Новосибирск, Екатеринбург в рамках национального проекта «Жилье и городская среда» реализуется. Ключевыми принципами данного проекта являются ориентация на человека, технологичность городской инфраструктуры, повышение качества управления городскими ресурсами, комфортная и безопасная среда, акцент на экономической эффективности.

Основой трансформации муниципального управления имуществом путем внедрения цифровых технологий является необходимость создания и внедрения универсальной информационно-коммуникационной аналитической платформы, позволяющей вести многочисленные виды учета, реестров земельных участков, недвижимости и т.д., осуществляемыми органами власти и учреждениями, осуществлять ведомственное взаимодействие, организовывать обратную связь с населением, составлять регулярные отчеты по использованию объектов собственности.

Необходимо отметить тот факт, что развитие информационных систем в сфере управления имуществом, прежде всего, должно осуществляться с использованием отечественного программного обеспечения, включенного в единый реестр компьютерных программ или свободно распространяемого программного обеспечения. Также необходимо учесть потребность

в увеличении рабочих мощностей серверного оборудования, объемов систем хранения данных, оборудование рабочих мест служащих не должно препятствовать эффективной автоматизации процесса [2].

Переход к цифровой трансформации муниципалитетов следует проводить в несколько этапов. В первую очередь необходимо обеспечить перевод процессов учета и ведения реестров объектов собственности в цифровой формат с отказом от бумажных носителей. Следующий этап подразумевает преобразование имеющихся коммуникаций в компьютерные технологии. Необходимо определить основные структурные компоненты цифровой системы, те процессы, автоматизация которых будет способствовать совершенствованию муниципального управления.

Разработка и внедрение предлагаемой информационно-аналитической онлайн-платформы должны осуществляться по следующим направлениям:

- формирование интегрированной базы сведений обо всех объектах муниципальной собственности (недвижимость, земельные участки), являющимися актуальными на сегодняшний день;
- создание интерактивной базы данных об имуществе, предлагаемом к реализации с отражением информации о предстоящих торгах;
- визуализация оценки эффективности процессов управления муниципальным имуществом (представление в виде таблиц, графиков, диаграмм и т.д.);
- оперативное взаимодействие в онлайн-режиме структурного подразделения администрации муниципального образования по управлению муниципальным имуществом с пользователями цифровой платформы (гражданами и субъектами бизнеса, основными получателями услуг);
- оперативное взаимодействие с органами местного самоуправления, муниципальными учреждениями, органами государственной власти;
- создание «личного кабинета» арендатора муниципального имущества с возможностью доведения до арендаторов сведений о начислениях и задолженностях, оптимизации претензионно-исковой работы с должниками по арендным платежам;
- автоматизация хранения информации, формирование электронного архива.

Таким образом, использование современных информационно-коммуникационных технологий позволит обеспечить необходимый уровень доверия населения к местным органам власти в части управления муниципальным имуществом, устранив бюрократические барьеры и повысит качество и прозрачность принимаемых решений, а также будет способствовать повышению доходности местного бюджета.

Литература

1. Лихтин А.А. Ключевые аспекты реализации проекта «Цифровой муниципалитет» в Северо-Западном институте управления РАНХиГС // Управленческое консультирование. 2022. № 9. С. 163-173.
2. Ладыженская Т.П. Цифровизация в управлении государственной (муниципальной) собственностью, проблемы и перспективы внедрения в управлении государственным (муниципальным) имуществом на примере Ханты-Мансийского автономного округа–Югры // Теоретическая экономика. 2021. № 2. С. 34-45.
3. Рожков Е.В. Анализ правовых основ цифровизации муниципального имущества // Общество, экономика, управление. 2021. Том 6. № 2. С. 21-25.
4. Майоров А.В. К методологии формирования «цифрового муниципалитета»: новая парадигма муниципального управления в условиях "цифровой экономики" / Майоров А.В., Волкова А.М., Потапов А.Д. // Цифровая экономика и рынок труда будущего. 2019. С. 82-89

УДК 338.1

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ

Эдемов О.И., студент;

*Аджимет Г.Х., к.э.н. доцент кафедры мировой экономики и экономической теории
ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»*

Аннотация. В статье исследуется роль цифровой экономики в стимулировании экономического роста. Также анализируется доля цифровой экономики в ВВП, показатели доступа населения к Интернету и некоторые показатели информатизации.

Ключевые слова: цифровизация, инновации, цифровая экономика.

Социально-экономическая деятельность, экономическая политика и государственное управление странами меняются на качественном и технологическом уровне в результате быстрого развития цифровых технологий в мире. Появление таких технологий и различные скорости их повсеместного внедрения в экономическую и социальную жизнь способствуют увеличению разрыва в развитии между странами. Статистика показывает, что доля цифровой экономики в ВВП США составляет 10,9%, Китая - 10%, а Индии - 5,5% [5].

Влияние цифровой экономики ведет к появлению новых возможностей во многих секторах экономики. Это усиливает его функцию по обеспечению расширения национальной экономики.

Целью статьи является изучение теоретических положений сущности и оценки цифровизации экономики, определение проблем и путей их решения.

Теоретические и методические основы оценки уровня информационно-коммуникационных технологий, рассматриваются в работах различных ученых, таких как: Азаров А. А. [2], Акишева (Ежова) П. С. [3], Алексеев А. П. [4], Бальчерзак П.А., Пьетрзак Б.М. [5], Кастеллаччи Ф., Филиппова, И.А. [6], и так далее.

Изложение основного материала. Мы проанализировали экономическую статистику, свидетельствующую о росте цифровой экономики в нашей стране. Был проведен обширный анализ функционирования и создана база данных. Методы, включающие наблюдение и сравнение экономического анализа, систематическую стратегию и логический подход, были успешно применены на основе собранных фактов.

Таблица 1 - Доля цифровой экономики в ВВП (%)*

Индикаторы	2017	2018	2019	2020	2021
Валовой внутренний продукт	100	100	100	100	100
Информационная экономика и сектор электронной коммерции	2,3	2,1	1,8	2,0	2,6
Сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)	2,1	1,9	1,6	1,7	1,8
Производство ИКТ	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Торговля ИКТ	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
Услуги в области ИКТ	1,9	1,7	1,4	1,5	1,6
Сектор контента и средства массовой информации	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Электронная коммерция	0,0	0,0	0,1	0,1	0,6

*Составлено автором на основе данных [7]

В таблице 1 показана доля цифровых технологий в валовом внутреннем продукте нашей страны. По его словам, если предположить, что валовой внутренний продукт составляет 100%, то вклад сектора ИКТ составил 2,3% в 2017 году и 2,6% в 2021 году. Производство, связанное с ИКТ, составило 0,1% в 2017 году и осталось неизменным на уровне 0,1% в 2021 году. Объем торговли в секторе ИКТ сократился с 0,1% в 2017 году до 0,1% в 2021 году. Показатель предоставления услуг ИКТ составил 1,9% в 2017 году и 1,6% в 2021 году. Согласно анализу,

большинство переменных в этой таблице не демонстрируют тенденции к ежегодному увеличению. Следовательно, вклад сектора в ВВП должен возрасти в течение следующих нескольких лет (таблица 1).

Кроме того, в современной экономике, высокотехнологичном производстве, экономической деятельности, финансовых услугах, информационно-коммуникационных технологиях (ИКТ), таких как Интернет и персональные компьютеры, изменились не только бизнес-модели и потребители, но и фундаментальные идеи и нормы социальных процессов, развлечений и рекреации. Эта инфраструктура, которая поддерживает экономическую деятельность, основанную на интернет-технологиях, имеет цифровой статус. Это новый вектор развития глобальной экономики, который построен на электронном взаимодействии. Внутренняя и внешняя среда может повлиять на глобальную компанию. Информационные и коммуникационные технологии претерпевают значительное развитие, которое не представлено во многих видах деловой деятельности, которыми занимаются организации. Через Интернет они могут продавать свои товары в любой точке земного шара. Бизнес может начинаться и быстро расширяться с небольшими инвестициями. Во многих секторах экономики есть шанс сэкономить затраты, одновременно повышая производительность труда и результативность за счет использования информационных технологий. Положение бизнеса на рынке также становится все более проблематичным, когда принимается во внимание цифровая экономика. В процессе принятия стратегических решений степень риска и неопределенности возрастает. Из-за быстрого развития технологий, растущей степени конкуренции и влияния правительства на экономику этот сценарий не будет зависеть от стабильной рыночной конъюнктуры. Технические инновации, могут привести к новым рыночным правилам для продавцов и покупателей. Компании должны искать новые конкурентные тактики в таких условиях и повышать свои конкурентные показатели. Компании должны стать более опытными в использовании информационных технологий, если они хотят процветать в новой среде, одновременно развиваясь.

Не все современные исследователи и опытные бизнесмены согласны с тем, что цифровая экономика эффективна. Наиболее значительным воздействием интернет-экономики является быстрое использование роботов в промышленности и сферы услуг, что представляет опасность для населения в целом. Даже международные организации недавно пришли к пониманию рисков, которые представляет экономический сдвиг в сторону автоматизации, поскольку это, по сути, приведет к сокращению штата работников. Ожидается, что в ближайшие десятилетия две трети людей в странах третьего мира будут безработными. Тот факт, что проблема специфична для этих стран, не является совпадением, учитывая доминирование роботизированного материального производства в этих странах.

Результат и обсуждение. Быстрое использование роботов в промышленности и сфере услуг представляет угрозу для населения, поскольку это наиболее значительное проявление интернет-экономики. Международные организации недавно пришли к пониманию рисков, которые представляет роботизация, поскольку роботы практически уничтожат людей. Из-за доминирования роботизированного производства материалов в этих странах неудивительно, что именно у них возникла проблема:

Во-первых, повысить социально-экономическую конкурентоспособность регионов и максимизировать их ресурсный потенциал.

Во-вторых, развивать человеческие ресурсы.

В-третьих, содействовать межрегиональному сотрудничеству и обеспечивать институциональные рамки, поддерживающие региональное развитие.

В-четвертых, для того, чтобы эффективно управлять процессами и принимать оптимальное решение в нужное время, необходимо разработать коммуникационную систему для прямого общения и коммуникации с целью предоставления программного обеспечения для мониторинга финансовой и экономической безопасности на уровне хозяйствующего субъекта в режиме онлайн.

Предлагается, чтобы эти обязанности регулярно обновлялись, поддерживались,

отслеживались и актуализировались на региональном и государственном уровнях, чтобы быстро реагировать на планируемое государством направление финансирования предпринимательства и малых компаний. Для эффективной и непрерывной работы на уровне хозяйствующих субъектов предприятия, используют Интернет. Субъекты системы "бизнес-авторитет" должны хорошо сотрудничать, и эта модель имеет решающее значение.

Экономическое развитие может быть достигнуто за счет сокращения коррупции и человеческого аспекта в обществе путем создания цифровой экономики.

Выводы. Эффективные технологии должны использоваться для цифровизации каждого аспекта жизни общества. Также должны быть разработаны современные программы в области ИКТ, а процессы диджитализации в государственном управлении и социально-экономических секторах, особенно в экономике, финансах и налогообложении, должны быть тщательно и логично налажены. В это включены:

Во-первых, использование современных технологий контроля товарооборота, предназначенных для оценки транзакций и других данных, генерируемых розничной торговой сетью, и для интеграции в систему контроля и мониторинга;

Во-вторых, путем сбора и анализа данных о продажах и закупках, анализа базы данных (создание и внедрение электронной программы, которая автоматически реализует управление камерой, включая электронные счета-фактуры и онлайн-анализ данных) и внедрения современных технологий бухгалтерского учета, таких как НДС и электронные счета-фактуры;

В-третьих, необходимо разработать единую национальную платформу для интеграции республиканской базы данных;

В-четвертых, учитывая текущее состояние экономики и финансов, развитие "больших данных", искусственного интеллекта (ИИ) и технологии блокчейн;

В-пятых, было бы идеально повысить уровень цифровой грамотности населения в целом и предоставить удобные для пользователя учебные материалы для массового маркетинга и образования, которые легко понять.

Литература

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р.

2. Азаров А. А. Цифровые инфраструктуры сетевого пространства ведущих университетов России в области Social Sciences & Management / А. А. Азаров, М. А. Давыдова // Власть. - 2021. - Т. 29, № 5. - С. 31-36. - URL <https://elibrary.ru/item.asp?id=47185590> (дата обращения: 26.08.2022).

3. Акишева (Ежова) П. С. Ключевые аспекты влияния медиа и цифровых технологий на современный этап развития капитализма / П. С. Акишева (Ежова) // Международный научноисследовательский журнал. - 2022. - № 1-3 (115). - С. 10-12. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47845072> (дата обращения: 26.08.2022).

4. Алексеев А. П. Естественный интеллект в условиях цифровых трансформаций / А. П. Алексеев, И. Ю. Алексеева // Информационное общество. - 2022. - № 1. - С. 2-8. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48034321> (дата обращения: 26.08.2022).

5. Алтухов А. В. Юридические аспекты цифровых платформ экономики совместного потребления / А. В. Алтухов, А. О. Гостилович, С. Ю. Кашкин // Экономика и управление. - 2021. - Т. 27, № 2. - С. 102-110. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45657586> (дата обращения: 26.08.2022).

6. Бальчерзак П.А., Пьетрзак Б.М., 2017, Цифровая экономика в странах Вышеградской группы. Многокритериальный анализ решений на региональном уровне в 2012 и 2015 годах, „Журнал конкурентоспособности“, 9(2).

7. Филиппова, И.А. Развитие цифровой экономики в России [Электронный ресурс] / И.А. Филиппова, Д.Д. Незванов // Вестник УлГТУ. - 2018. - №3

8. Global Innovation Index 2022 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2022.

УДК 336.226

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ КАПИТАЛОМ
КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ***Эимурзаева Л.Д., студент;**Артюхова И.В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Данное исследование посвящено уточнению сущности финансового капитала и его роли в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены особенности формирования структуры финансового капитала и направления его использования, а также их взаимосвязь с ключевыми показателями конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: финансовый капитал, структура капитала, конкурентоспособность, предприятие.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что финансовый капитал является для предприятия наиболее важным производственным ресурсом, рациональность использования которого во многом определяет его коммерческую эффективность и степень конкурентоспособности в рамках целевого рынка.

На наш взгляд, одной из главных проблем, связанных с формированием эффективной системы управления финансовым капиталом, является трудность определения сущности последнего в качестве объекта управления.

Несмотря на то, что изучению сущности капитала посвящено множество научных исследований разных экономических школ, в большинстве случаев они не выделяют финансовый капитал в отдельную категорию.

Классическое представление о сущности капитала сводится к тому, что он представляет собой совокупность имущества предприятия, которая может быть использована в рамках его хозяйственной деятельности для получения прибыли[1].

По мнению Н.В. Климова, капитал является совокупностью источников денежных средств, которые используются для приобретения активов и финансирования хозяйственных операций предприятия[2].

Исходя из приведённого выше определения можно заметить, что в своём изначальном виде капитал предприятия представляет собой именно сочетание финансовых ресурсов, которые после приобретения активов и инвестирования в производство меняют свою форму на товарно-материальную. Переход капитала в товарно-материальную форму наиболее наглядно отображает его экономическую сущность – как сочетания средств производства, которые задействуются предприятием в целях производства и сбыта продукции.

С финансовой же точки зрения, капитал является сочетанием финансовых ресурсов, способных приносить своему пользователю дополнительный доход.

Таким образом, рассматривать финансовый капитал предприятия в качестве отдельного объекта управления нецелесообразно, поскольку понятия «капитал» и «финансовый капитал» являются тождественными по своей сути, а имеющиеся между ними различия обусловлены подходами к трактовке. В свою очередь, процесс управления финансовым капиталом можно определить, как деятельность предприятия по планированию источников его формирования и возможных направлений использования.

Структура финансового капитала предприятия предполагает соотношение между отдельными источниками средств, используемых для его формирования. В качестве источников средств для формирования финансового капитала могут быть использованы собственные средства предприятия, а также заёмные средства внешних кредиторов или инвесторов.

Поскольку величина находящихся в распоряжении предприятия финансовых ресурсов напрямую влияет на его производственно-технологический потенциал и способность выпускать более конкурентный продукт, то одной из главных тенденций последнего времени является повышение интереса к использованию капитала, привлечённого из внешних источников.

Особенно наглядно смещение акцентов в выборе источников формирования

финансового капитала наблюдается в наукоёмких сферах и отраслях с высокой интенсивностью конкурентной борьбы, при которой средняя сумма капиталовложений, необходимых предприятиям для сохранения своих рыночных позиций всегда выше.

При этом следует заметить, что необоснованное увеличение доли внешних источников в структуре капитала предприятия может быть сопряжено с рядом финансовых и организационных рисков. Оптимальный уровень долговой нагрузки является индивидуальным для каждой отрасли, но в качестве минимально-допустимой доли собственных средств в структуре финансового капитала принято значение на уровне 35-40 %.

Более значительно смещение пропорций в пользу заёмных источников финансирования капитала может в значительной степени отразиться на финансовой автономии предприятия и его платёжеспособности. Кроме ущерба для финансовой независимости, формирование значительной части капитала посредством целевых инвестиций и эмиссии ценных бумаг, может быть чревато для предприятия также и утратой организационно-управленческой самостоятельности. Происходит это в тех случаях, когда выделивший средства предприятию инвестор кроме дохода на вложенные средства, приобретает также и право на участие в управлении деятельностью предприятия – что может негативно сказаться на качестве и системности принимаемых решений.

Поэтому для исключения допуска к процессу управления предприятием некомпетентных лиц, более целесообразно пользоваться для формирования капитала средствами, полученными в виде банковских кредитов или путём эмиссии непривилегированных акций. В данном случае предприятие принимает на себя только обязательства по возврату займа и процентов по нему, а также выплате дивидендов в случае продажи акций.

Не менее значимым фактором конкурентоспособности предприятия, чем его финансовая устойчивость и структура источников формирования капитала, является выбор направлений его использования. Поскольку по своему содержанию финансовый капитал является долгосрочной инвестицией, то его вложение должно обеспечивать для предприятия устойчивый доход в долгосрочной перспективе. В частности, следует избегать масштабирования производственных мощностей и наращивания объёмов продаж без сопутствующих изменений качественного характера в самой продукции и системе её продвижения на рынке.

В данный момент наиболее эффективным подходом в использовании финансового капитала, является проведение активного анализа рынка и конкурентов, результаты которого используются для разработки плана технической модернизации производства, переработки товарного ассортимента и маркетинговой компании.

Следует заметить, что грамотный план маркетингового продвижения продукта на рынке в данный момент является одним из главных критериев конкурентоспособности предприятия, наравне с потребительскими свойствами его продукта и ценовой политикой.

Впрочем, качественная рекламная поддержка продукции на рынке сопряжена со значительными издержками, которые в некоторых случаях могут составлять до 40-50 % от её рыночной стоимости, что актуализирует вопрос рационального распределения финансового капитала предприятия и поиска наиболее выгодных источников для его финансирования.

Необходимо заметить, что в управлении финансовым капиталом предприятие также должно учитывать соотношение между стоимостью его использования и доходом, который оно получает за счёт его использования. В случае с заёмными источниками финансирования, стоимость использования капитала будет соответствовать размеру процентной ставки, под которую предприятие получило средства в своё распоряжение. Для собственного капитала стоимость использования может быть выражена в величине дохода при альтернативном сценарии использования, например, при размещении средств на депозитном счёте.

Для определения оптимальной структуры финансового капитала с учётом стоимости использования для предприятия его отдельных элементов, применяется метод оценки средневзвешенной стоимости капитала[3]:

$$WACC = \left(\frac{E}{K}\right) \times y + \left(\frac{D}{K}\right) \times b(1 - X_c)$$

где K – общая величина капитала предприятия;
 D – величина заёмного капитала предприятия;
 E – величина собственного капитала предприятия;
 y – норма доходности собственного капитала;
 b – стоимость использования заёмного капитала;
 X_c – ставка налога на прибыль.

Средневзвешенная стоимость капитала предприятия отображает среднюю норму расходов, связанную с обеспечением каждого источника его финансирования.

Сопоставление значений показателя WACC с актуальной нормой доходности предприятия позволяет руководству сделать вывод об экономической целесообразности использования текущей структуры финансового капитала и при необходимости предпринять соответствующие меры – сократив долю внешнего финансирования или же перераспределив данные средства на более рентабельные направления.

Таким образом, финансовый капитал выступает для предприятия главным экономическим ресурсом за счёт которого приобретаются материальные активы и интеллектуальная собственность, оплачиваются труд работников и информационно-аналитическая поддержка, а также обеспечиваются иные издержки, связанные с операционной деятельностью предприятия.

В свою очередь, конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики определяется умением правильно распоряжаться имеющимися ресурсами в целях получения максимальной экономической выгоды – что делает роль эффективного управления финансовым капиталом в рамках её обеспечения особенно важной.

Литература

1. Додонова, И.В. Сущность и факторы развития современного финансового капитала / И.В. Додонова // Вестник ОГУ. – 2018. – №8. – С. 48-52.
2. Климова, Н.В. Финансовый капитал: сущность и методы оценки / Н.В. Климова // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – №2. – С. 171-176.
3. Кулаков, Н.В. Система управления финансовым капиталом предприятий и её основные элементы / Н.В. Кулаков // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2022. – №2. – С. 18-21.

УДК 658.5

РОЛЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЯ В УСПЕХЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

Яковенко К.Н., магистрант

*Научный руководитель Кирильчук С.П., д.э.н., зав. кафедрой экономики предприятия
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. Формирование бизнес-модели компании - сложный и жизненно важный процесс, требующий тщательного учета различных факторов. Компании должны постоянно адаптировать и развивать свои бизнес-модели, чтобы оставаться конкурентоспособными и прибыльными в постоянно меняющихся условиях рынка.

Ключевые слова: бизнес-модель, бизнес-моделирование, конкурентоспособность предприятия.

Современный бизнес в условиях глобальной экономики становится все более конкурентоспособным, исходя из этого, создание конкурентоспособной и эффективной бизнес-модели становится важнейшей задачей любого предпринимателя.

Бизнес-модель фирмы – это основные способы создания, доставки и захвата ценности клиентам, которые больше всего подходят для данного бизнеса. Бизнес-модель складывается из многих элементов: ценностного предложения, стратегии продаж, каналов продаж,

политики ценообразования, организационной структуры, деловой культуры, операционной эффективности и других.

Целью исследования является изучение основных принципов и методов формирования бизнес-модели, а также их применение в практике современных компаний. Это позволит предпринимателям, менеджерам и студентам более глубоко понимать закономерности развития бизнеса, а также разрабатывать и реализовывать эффективные стратегии роста своих компаний.

Результаты исследования. Формирование бизнес-модели компании имеет решающее значение для ее долгосрочного успеха и роста на рынке. Бизнес-модель определяет подход компании к получению дохода и созданию ценности для своих клиентов путем определения ключевых видов деятельности, ресурсов и каналов охвата своей целевой аудитории. Это основа повседневной деятельности бизнеса и определяет, как он будет генерировать стабильный и предсказуемый поток дохода. [1]

Основой бизнес-модели компании является ее ценностное предложение, которое объясняет, каким образом продукты или услуги компании будут приносить пользу ее клиентам. Это ценностное предложение должно быть уникальным и дифференцированным, чтобы выделяться на конкурентном рынке. Чтобы сформулировать ценностное предложение, компании часто полагаются на исследования рынка и отзывы клиентов, чтобы определить и понять потребности и прихоти своей целевой аудитории. Как только они определяют эти потребности, они должны затем создать продукт или услугу, которые особым образом удовлетворяют эти потребности.

После создания, имея уникальное ценностное предложение, компания должна определить подходящий канал для продвижения на рынок и распространения своих продуктов или услуг среди своей целевой аудитории. Каналы могут включать прямые продажи, онлайн-продажи или партнерские отношения с розничными торговцами или дистрибьюторами. Решение о том, какие каналы использовать, часто включает оценку затрат, удобства и доступности для целевой аудитории. Определение этих каналов также может повлиять на потоки доходов компании, отсюда важно тщательное обдумывание и отбор.

Еще одним важным компонентом при формировании бизнес-модели компании является структура затрат. Структура затрат детализирует прямые и косвенные затраты на производство и распространение продуктов или услуг компании, и это влияет на прибыльность компании. Структура затрат обычно включает такие затраты, как прямые затраты на оплату труда, производственные затраты, маркетинговые расходы и накладные расходы. Бизнес должен тщательно продумать структуру затрат своей бизнес-модели, чтобы убедиться, что они производят продукты или услуги с маржей, которая является одновременно устойчивой и прибыльной. [2]

Наконец, важным компонентом бизнес-модели компании являются потоки доходов. Источники дохода включают в себя все способы, с помощью которых компания получает доход от своих продуктов или услуг. Компании должны обеспечить, чтобы потоки их доходов соответствовали их ценностному предложению, структуре затрат и целевой аудитории, чтобы создать устойчивую бизнес-модель. Источники дохода могут включать разовые покупки, подписки, периодические платежи или лицензионные соглашения.

Вывод. В заключение отметим, что формирование бизнес-модели компании - сложный и жизненно важный процесс, требующий тщательного учета различных факторов. Разработка уникального ценностного предложения, выбор подходящих каналов, анализ структуры затрат и учет источников дохода - все это необходимо для успеха бизнеса. Компании должны постоянно адаптировать и развивать свои бизнес-модели, чтобы оставаться конкурентоспособными и прибыльными в постоянно меняющихся условиях рынка.

Литература

1. Экономика предприятия: учебник / С. П. Кирильчук [и др.]; под общ. ред. С. П. Кирильчук. – М.: Юрайт, 2022.
2. Экономика предприятия: учебник и практикум / А. В. Колышкин [и др.]; под ред. А. В. Колышкина, С. А. Смирнова. – М.: Юрайт, 2023.

УДК 336.226

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ*Якшин В.А., студент;**Шамилева Э.Э., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

Аннотация. В данном исследовании была рассмотрена рентабельность предприятия, её роль в деятельности любого предприятия. Выявлены особенности расчёта рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, предприятие.

Рентабельность является одним из жизненно важных элементов оценки эффективности, показывающим долю прибыли по сравнению с инвестициями в активы, собственным капиталом или продажами. Повышение рентабельности является одной из ключевых задач для предприятий, особенно в контексте международной экономической интеграции. Потому что только стабильная экономика с высокой рентабельностью может обеспечить достаточно финансовых ресурсов для устойчивого развития, следовательно, может привлечь внимание и инвестиции со стороны внутренних и международных инвесторов. Будучи не только надежной основой для оценки эффективности бизнеса, рентабельность также является полезным инструментом для прогнозирования эффективности бизнеса в будущем. Рентабельность отражает богатство акционеров и, соответственно, привлекает инвесторов. По этой причине выявление различных факторов, прямо или косвенно влияющих на рентабельность, является важной темой исследований в области экономики, стратегического управления, бухгалтерского учета и финансов.

В экономическом анализе результаты деятельности предприятия можно оценить по таким показателям, как выпуск продукции, объем продаж, прибыль и др. Однако, когда речь идет об оценке эффективности предприятия, становится очевидным, что перечисленных характеристик недостаточно, поскольку это абсолютные показатели. В связи с этим для характеристики эффективности предприятия в целом, прибыльности различных направлений производства, в экономическом анализе используются, в частности, показатели рентабельности. Прибыльность в широком смысле слова означает эффективность и отдачу. Рентабельность – наиболее обобщенный, качественный показатель экономической эффективности деятельности субъекта; он позволяет сопоставить размер прибыли со стоимостью средств, которыми она была получена. Следовательно, рентабельность можно трактовать как меру отдачи и эффективности бизнеса. Следует отметить, что показатели рентабельности являются важными элементами, раскрывающими факторную среду формирования прибыли, поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Кроме того, рентабельность важна для принятия решений в области инвестирования, планирования, бюджетирования, координации, оценки и контроля деятельности предприятия.

Следует подчеркнуть, что показатели рентабельности являются самыми важными составляющими, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятия. В связи с этим они обязательны в ходе оценки финансового состояния компании и в процессе проведения сравнительного анализа. Также, показатели рентабельности используют в процессе анализа эффективности управления предприятием, для определения долговременного благополучия компании, применяются как инструмент ценообразования и средство инвестиционной политики. Компания рентабельна в том случае, когда величина выручки от реализации продукции будет достаточной как для покрытия затрат на реализацию, так и для образования прибыли. Показатели рентабельности более широко, в отличие от прибыли, отражают конечные результаты деятельности предприятия, поскольку их размер показывает соотношение эффекта с имеющимися либо потребленными ресурсами.

Рентабельность рассчитывается как для новых, так и для давно действующих проектов. Этот показатель позволяет:

- 1) оценить выгоду от запуска проекта;
- 2) прогнозировать доходность в следующем отчетном периоде;

- 3) спланировать и скорректировать стратегию развития предприятия;
- 4) отследить эффективность работы подразделений компании;
- 5) показать инвесторам, что в предприятие выгодно вложиться;
- 6) сравнить спехи с компаниями конкурентов.

Выводы. Рентабельность – наиболее обобщенный, качественный показатель экономической эффективности деятельности субъекта. Показатели рентабельности являются самыми важными составляющими, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятия.

Литература

1. Блажевич, О. Г. Рентабельность предприятия - важнейший показатель эффективности деятельности предприятия / О. Г. Блажевич, А. Л. Сулейманова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015. – № 4(33). – С. 67-75. – EDN WISSJT.
2. Ремез, В. А. Рентабельность и прибыль предприятия как одни из важнейших показателей эффективной деятельности предприятия / В. А. Ремез // Российская экономика: взгляд в будущее : материалы III международной научно-практической конференции (заочной): в 2 частях, Тамбов, 17 февраля 2017 года. Том Часть 1. – Тамбов: Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, 2017. – С. 234-239. – EDN XVUZCN.
3. Piiñ, S. Yu. Анализ деловой активности и рентабельности деятельности предприятия / S. Yu. Piiñ // . – 2014. – No. 4(16). – P. 49-55. – EDN TCFBIJ.

УДК 336.67

ПАРАДИГМА ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ КОРПОРАЦИЙ

Янкина Ю.С., аспирант

*Институт экономики, государственного управления и финансов
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск*

Аннотация: Парадигма финансовых инноваций связана с повышательной волной большого цикла Кондратьева. Финансовые источники корпораций меняют свои характеристики как по скорости движения, так и по технологии привлечения и использования. Трансформация начинается с производственных отношений.

Ключевые слова: финансовые инновации, информационные системы цифровые активы.

Накопившиеся за определенный период изобретения находят свое место и применение в период активного периода инноваций. Макроэкономическая теория инноваций сформирована на общем ядре парадигмы, предметных полей и методологических конструкций трансформации производственных отношений. Каждый предприниматель, а тем более корпорация стремятся создать и развивать такие производственные отношения между участниками сложного производственного комплекса, которые бы обеспечивали высокие результаты создание благ, востребованных на рынке.

Цифровизация представляет собой инфраструктуру для трансформации производственных отношений. Цифровизация появилась не сразу и не от пожеланий руководства корпораций, правительств развитых стран. Это еще один этап, рассматриваемый в теории длинных волн Н.Д. Кондратьева [1]. Теория объясняет динамику длинных волн экономического развития на основе колебаний долгосрочных капитальных инвестиций и инноваций. Данные вложения могли иметь разные характеристики трансформации производственных отношений. Каждые пятьдесят лет отмечен циклом новой длинной волны, новых технологий, производственных отношений. В историческом контексте нам известны разные трансформации и активные вложения финансовых ресурсов в фундаментальные технологии: строительство и активное развитие железных дорог, самолетостроение, космос. Цифровизация является очередной трансформацией производственных отношений, которую сложно осуществить устаревшими финансовыми инструментами.

Парадигма финансовых инноваций связана с повышательной волной большого цикла

Кондратьева и учитывает период накопления знаний, технологий, капитала в течение двадцати лет. При этом финансовые источники для работы корпораций меняют свои характеристики (рис. 1) по отношению к:

объекту их формирующему – внешние и внутренние;

титулу собственности – собственные и заемные;

цене – дивидендные, процентные, беспошлинные, безинфляционные, спекуляционные, фьючерсные и т.п.;

скорости движения денежных потоков от реципиента к донору, от фрактала к фракталу в организации производственных отношений, от рынка к рынку, от системы к системе (информационной, аналитической);

технологиям формирования денежных потоков, их распределения и использования, чем они новее и необычнее, тем более финансовые источники приближены к финансовым инновациям.



Рисунок 1 – Классификация финансовых источников корпорации

Современная парадигма трансформации финансовых источников корпораций, методологических конструкций в цифровой экономике включает, как подтверждают результаты наших исследований, важные аспекты цифровых технологий сетевого производства, базирующегося на математическом инструментарии высокого порядка, длительном аналитическом периоде согласно теории длинных волн Кондратьева.

Формулирование современных характеристик финансовых источников, которое позволит формировать корпорациям более эффективные стратегии финансирования, должно опираться, на наш взгляд, на:

– сочетание научных теорий, методов, использование финансовых инноваций, сетей и платформ;

– системный подход, направленность, программно-целевое управление;

– координацию технологий управления движением денежных потоков;

– композиционное моделирование, машинное обучение (рис. 2).

Следует учитывать важное условие для реализации финансовых инноваций – трансформация зарождается, прежде всего, на уровне производства [2]. Как правило, акционеры обсуждают планы наращивания стоимости бизнеса, дивидендов через понимание влияния их

конечной продукции на индикаторы рынка, учитываются современные цифровые факторы производства и продажи продукции с учетом информационной составляющей, например, применяя распределенный реестр на каждом этапе.

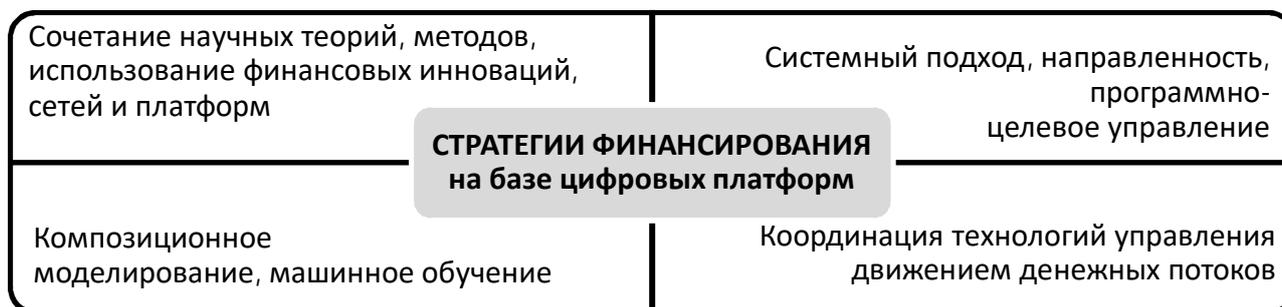


Рисунок 2 – Методологические основы стратегии финансирования.

В ходе исследования и, опираясь на современное законодательство [3], сформулирована парадигма трансформации финансовых источников корпорации, позволяющая включить дополнительные, важные элементы в систему стратегического управления денежными потоками корпораций, к таким элементам причислены:

1) платформы и операторы (финансовые институты) – это цифровые сетевые среды и организации, их создающие, для обеспечения доступа, воспроизведения и распространения с предельными издержками, приближающимися к нулю, цифровых финансовых активов (ЦФА) с высокой, мгновенной скоростью формирования, распространения;

2) цифровые финансовые активы (ЦФА) и цифровые ресурсы финансирования – это финансовые ценные бумаги, долговые обязательства (debt), акции (equity) и производные ценные бумаги (derivatives), наличные и безналичные денежные средства;

3) финансовые продукты и услуги – создаваемые финансовыми институтами цифровые технологии, математические алгоритмы, необходимые для машинного обучения, использующие базы данных и моделирование пользовательского опыта, размещаемые на цифровых платформах в форме регламентов, правил, требований, типичных договоров, тарифов (рис. 3).



Рисунок 3 – Парадигма трансформации финансовых источников

Таким образом, на финансовом рынке, который ранее через биржу соединял покупателей и продавцов финансовых источников, появляются новые финансовые посредники и цифровые платформы [4], предлагающие инновационные финансовые продукты и услуги. Варианты

стратегических планов финансирования корпораций связаны с парадигмой трансформации финансовых источников создаваемых инновационных систем управления денежными потоками, опираются на предложения от операторов разных цифровых платформ с учетом приемлемости соотношения между будущей доходностью и рискованностью.

Литература

1. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждение в Институте экономики / Н. Д. Кондратьев. – Москва : Директ-Медиа, 2007. – 241 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26820> (дата обращения: 04.04.2023). – ISBN 978-5-9989-0212-3. – Текст : электронный.
2. Логинова Е.В. Специфика конституирования единичных производственных отношений «сетевого экономики» // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2004. — №4. — Т. 2. — С. 96–100.
3. Федеральный закон РФ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и изменениях отдельных законов Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ : [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения: 29.03.2023).
4. Цифровые платформы расширяют возможности компаний // ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, 30 ноября 2022. [Электронный ресурс] URL: <https://issek.hse.ru/news/799506340.html> (дата обращения: 29.03.2023).

УДК 339.138

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ СЛОЖНЫХ В2В-ПРОДУКТОВ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ИТ-ПРОДУКТОВ ДЛЯ БИЗНЕСА)

Ярвиц А.И., магистрант

*Научный руководитель Лихачев М.А., к.э.н., доцент кафедры экономики
и управления бизнес-процессами*

Институт управления бизнес-процессами

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация. В статье раскрыта рыночная специфика современных моделей маркетинга в контексте рынка информационных технологий. Осуществлен анализ совокупности инструментов цифрового маркетинга и особенностей их применения на рынке ИТ-продуктов для корпоративных потребителей.

Ключевые слова: модели маркетинга, цифровой маркетинг, рынок ИТ, Интернет-маркетинг.

В современной экономике традиционные модели маркетинговых процессов претерпевают существенные изменения, подвергаясь влиянию факторов цифровой трансформации и повсеместного внедрения новейших технологий и механизмов автоматизации бизнес-процессов.

Маркетинг в цифровой среде является одним из самых эффективных видов продвижения и используется во всех сферах бизнеса. Однако многие российские b2b-компании все еще не готовы к его внедрению или используют инструменты цифрового маркетинга неэффективно ввиду недостаточной информации относительно методологического подхода к вопросу. Таким образом, актуальность настоящего исследования объясняется необходимостью формирования структурированной информационной и аналитической базы по вопросам применения стремительно развивающихся технологий цифрового маркетинга на рынке сложных ИТ-продуктов.

При формировании комплекса инструментов цифрового маркетинга необходимо учитывать специфику конъюнктуры рынка продвигаемых продуктов, и в соответствии с выделенными особенностями классифицировать перечень применяемых и релевантных инструментов. Так, необходимо дать определение ИТ-рынку, произвести анализ его структурных особенностей и маркетинговых процессов для дальнейшей классификации инструментов цифрового маркетинга.

Современный ИТ-рынок определяется как физическая и виртуальная совокупность

существующих и потенциальных потребителей и производителей, предлагающих аппаратное, программное обеспечение и услуги для сбора, хранения, обработки, передачи информации, имеющих экономические отношения продуктового и денежного обращения [1].

В свою очередь IT-продукт – это комплекс программных решений, аппаратных IT-средств с определенными функциональными возможностями, который предназначен для формирования IT-инфраструктуры [2].

Специфика комплекса маркетинга, в том числе и в цифровой среде, компаний IT-рынка определяется, во-первых, отраслевой принадлежностью целевых клиентов, во-вторых, выбранной бизнес-моделью. Так, в самом общем виде на IT-рынке выделяют две ключевых модели бизнеса: сервисную и продуктовую (рисунок 1) [2].



Рисунок 1 – Модели маркетинга для рынка IT-продуктов [2]

Концепция продуктовой бизнес-модели заключается в разработке организацией готовых решений, их тиражировании и предложении целевой аудитории. Компании с подобной моделью, как правило, направлены на узкий товарный сегмент, для которого разработана собственный перечень программ и ведется деятельность по их продвижению. Например, среди российских разработчиков IT-продуктов подобную бизнес-модель используют Лаборатория Касперского (антивирусные решения), Content AI (программы для работы с PDF-документами), 1С (ERP-система) и другие.

Другой бизнес-моделью в IT-сфере является сервисная (аутсорсинговая) модель, предполагающая разработку проектов на заказ под конкретные потребности и требования заказчика. Данная бизнес-модель чаще используется аутсорсинговыми компаниями, которые реализуют частичную или полную автоматизацию бизнес-процессов, а также предоставляют комплекс сопутствующих услуг. Здесь маркетинг играет не такую значимую роль, как в продуктовой бизнес-модели [2].

Представленные бизнес-модели маркетинга для компаний IT-сферы существенно различаются. Для сервисной модели ключевыми векторами деятельности выступают поиск новых клиентов и заключение с ними соглашения о сотрудничестве. При этом упор делается на привлечение клиента посредством продвижения сервисных преимуществ.

В свою очередь в продуктовой бизнес-модели разработка продукта совершается еще до непосредственного появления заказчиков и все маркетинговые усилия осуществляются после разработки решения и направлены на преимущества непосредственно продукта.

Для формирования перечня специфических характеристик использования технологий

цифрового маркетинга на рынке IT-продуктов важно также понимать структурный аспект цифрового маркетинга. Так на рисунке 2 изображена IT-инфраструктура и сетевые технологии, используемые в цифровом маркетинге [3].

Таким образом, с помощью цифрового маркетинга функциональные подразделения организаций компаний кроме непосредственного продвижения решают перечень важных рыночных задач: формируют товарную и ценовую политику, проводят маркетинговые исследования, осуществляют сервисное обслуживание и управление имиджем компании и другое.

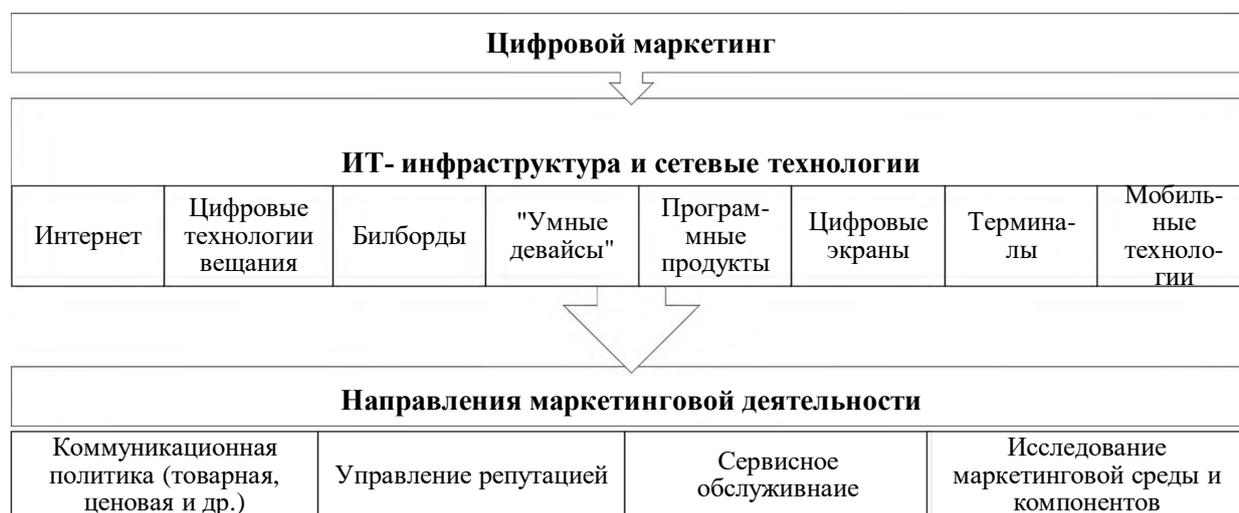


Рисунок 2 – IT-инфраструктура и сетевые технологии в цифровом маркетинге

Выбор инструментов комплекса маркетинга, в том числе и в цифровой среде, определяется также отличиями в IT-продуктах и услугах. На рассматриваемом рынке согласно классификации EITO¹¹, продукты подразделяют на следующие группы (рисунок 3). Структура IT-рынка по данным аналитической компании IDC¹² выглядит немного иначе (рисунок 4).



Рисунок 3 – Структура IT-рынка (EITO)



Рисунок 4 – Структура IT-рынка (IDC)

Цифровой маркетинг, его инструменты и методы весьма разнообразны. Реализация стратегии продвижения продуктов в цифровой среде осуществляется посредством определенных инструментов цифрового маркетинга или их комплексной совокупности. Так, в таблице 2 представлены особенности использования инструментов цифрового маркетинга в контексте их преимуществ и недостатков на рассматриваемом рынке IT-продуктов для бизнеса.

¹¹ EITO (European Information Technology Observatory) – Европейская обсерватория информационных технологий.

¹² IDC (International Data Corporation) – американская аналитическая компания, специализирующаяся на исследованиях рынка информационных технологий.

Таблица 2 - Сравнительный анализ ключевых технологий digital-маркетинга, используемых на рынке IT-продуктов для бизнеса

Инструмент	Преимущества	Недостатки
Корпоративный сайт и SEO	<ul style="list-style-type: none"> • является визитной карточкой разработчика и дилера в digital-среде; • разгрузка кол-центра посредством размещения исчерпывающей информации о сложных IT-продуктах; • доверие b2b-потребителей, как к не рекламному каналу; 	<ul style="list-style-type: none"> • без внешнего продвижения утрачивает свою полезность; • требуется постоянная работа по актуализации информации, наполнении контентом, безопасности.
Контекстная и медийная реклама	<ul style="list-style-type: none"> • массовый охват аудитории с возможностью временного, тематического, геотаргетинга, а также настройка показов только для ПК; • хорошо интегрируется с ретаргетингом. 	<ul style="list-style-type: none"> • трудность в задействовании поведенческих параметров; • необходимость формирования объявлений, отвечающих многообразным брендовым (названия ПО, разработчики) и небрендовым запросам (функции и задачи ПО); • большие бюджеты, особенно в конкурентных b2b-нишах.
SMM, таргетированная реклама	<ul style="list-style-type: none"> • воздействие на целевую аудиторию в неформальной обстановке; • потенциально большая и постоянно растущая аудитория. 	<ul style="list-style-type: none"> • результат рекламной кампании трудно прогнозируем; • на IT-рынке нацелен на создание полезного контента.
PR в digital-среде	<ul style="list-style-type: none"> • формирование имиджа: размещение статей, пресс-релизов на индексированных тематических порталах (Яндекс.Дзен, habr, vc.ru); • online-мероприятия позволяют расширять клиентскую базу без значительных затрат. 	<ul style="list-style-type: none"> • ограниченный таргетинг; • значительная доля нецелевой аудитории (рядовые пользователи, не принимающие участие в принятии решения о покупке, физические лица).
Email-маркетинг для партнеров и клиентов	<ul style="list-style-type: none"> • популярный способ коммуникации на b2b-рынке; • незначительный бюджет; • возможны персонализация и сегментация по должностям. 	<ul style="list-style-type: none"> • может быть заблокирован получателем и алгоритмами как спам; • недоступность корпоративных почт внутренних систем безопасности.

Сформировано автором на основе [4]

Таким образом, в связи с перестройкой высокотехнологичных отраслей, подвергшихся влиянию новых геополитических обстоятельств и процессов цифровизации формируется необходимость трансформации традиционных подходов к маркетинговым моделям и задействования полного комплекса маркетинговых инструментов для большего охвата и оперативного удовлетворения возникающих потребностей организаций в доступных цифровых технологиях и решениях.

В условиях роста значимости цифровых технологий и их применения в маркетинговой деятельности b2b-компаний, реализующих сложные IT-продукты, использование цифровых инструментов может сыграть ключевую роль в росте доли компании на рынке. Конкуренция в отраслях с высоким уровнем проникновения решений (операционные системы, офисные пакеты и др.) создает для компаний необходимость поиска новых каналов продвижения и инструментов с высокой рентабельностью, которые обеспечат прирост клиентов, заинтересованных в продукте.

Литература

1. Орехов, С. А. Особенности разработки маркетинговой стратегии на рынке ИТ-услуг [Электронный ресурс] // Инновационная экономика и современный менеджмент : [сайт] / Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. – 2017. – № 3. – С. 50–54. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29214858> (дата обращения 20.04.2023).
2. Соколова, Е. С. Особенности маркетинговой деятельности ИТ-компаний [Электронный ресурс] // Beneficium : Научная электронная библиотека КиберЛенинка. – 2019. – № 2 (31). – С. 47–56. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-marketingovoy-deyatelnosti-it-kompaniy> (дата обращения 20.04.2023).
3. Колодник, Т. Развитие теории цифрового маркетинга [Электронный ресурс] // Наука и инновации : [сайт] / Научная электронная библиотека КиберЛенинка. – 2021. – № 1 (215). – С. 53–57. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-teorii-tsifrovogo-marketinga> (дата обращения 20.04.2023).
4. Лунева Е. А. Цифровой маркетинг [Электронный ресурс] // М.: Прометей, 2021. – 164 с. URL: https://library.samdu.uz/files/29180830eb8f2a8c080854b0eb08c412_ПЛ_Лунева_Е_А_Цифровой_маркетинг_Учеб_пособ_2021_сору.pdf (дата обращения: 20.04.2023).

УДК 338.45

СМАРТ ТЕХНОЛОГИИ В СУДОСТРОЕНИИ

Ярошенко А.А., соискатель

Научный руководитель: Наливайченко Е.В., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия,

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье представлено сущностное содержание смарт технологий в судостроении, выделены преимущества и недостатки внедрения смарт технологий.

Ключевые слова: судостроение, смарт технологии.

Современное промышленное развитие во многом обусловлено появлением принципиально новых технологий, трансформирующих основные принципы хозяйствования во всех отраслях сектора промышленности.

Судостроение – отрасль тяжелой промышленности, осуществляющая постройку и ремонт плавучих средств. В XX веке судостроение стало использовать новые материалы, источники энергии и системы управления. Современное судостроение производит разнообразные типы судов для различных целей: транспортных, пассажирских, военных, научных, спортивных и т.д. и находится в процессе перехода к принципиально новым методам проектирования, строительства и обеспечения эксплуатации судов и кораблей, основанных на едином информационном пространстве и обеспечивающих информационную поддержку всех стадий жизненного цикла судна.

Смарт технологии в судостроении – это технологии, которые обеспечивают высокий уровень интеллектуальности, автоматизации, цифровизации и интеграции процессов проектирования, производства, эксплуатации и обслуживания судов и морской техники. Смарт технологии позволяют повысить эффективность, качество, безопасность и конкурентоспособность судостроительной отрасли.

В качестве ярких примеров смарт технологий в судостроении можно отметить:

- цифровые двойники – это виртуальные модели судов и их компонентов, которые отражают их физическое состояние и поведение в реальном времени. Цифровые двойники позволяют проводить симуляцию, оптимизацию, тестирование, диагностику и мониторинг судов на всех стадиях жизненного цикла [1];

- CALS-технологии – это технологии создания и использования единого информационного пространства для обеспечения информационной поддержки всех стадий жизненного цикла судна. CALS-технологии включают в себя 3D-проектирование, компьютерное моделирование, документооборот, управление данными и другие инструменты

[2];

- BIM-технологии (Building Information Modeling) – это технология информационного моделирования зданий и сооружений, которая позволяет создавать и использовать 3D-модели с базой данных на всех этапах жизненного цикла объекта. BIM-технологии основаны на объектно-ориентированном проектировании, когда каждый элемент модели несет в себе геометрическую и атрибутивную информацию и могут применяться для любых инфраструктурных объектов, включая доки, порты и т.д. BIM-технологии предполагают коллективную работу в единой среде проектирования, где все участники процесса имеют доступ к единой информационной модели, а также позволяют проводить различные расчеты и анализ, такие как энергоэффективность, конструктивная надежность, стоимость строительства и эксплуатации и т.д. [3];

- технологии «Стелс» – это технологии снижения видимости судов для радио-, оптических и акустических систем обнаружения. Технологии «Стелс» основаны на применении специальных материалов, форм и конструкций корпуса и надстройки судна [4].

К преимуществам внедрения смарт технологий относится легкий доступ к информации и знаниям; более качественные коммуникации между людьми и организациями; легкость в передвижении и транспортировке благодаря современным транспортным средствам; автоматизация и персонализация рабочей среды. В то же время, использование достижений диджитализации может привести к зависимости производства от технологий и сервисов (в случае ограничения их доступности); нарушению конфиденциальности и безопасности данных; экологическим проблемам, связанным с производством, потреблением и утилизацией смарт технологий [5].

Таким образом, в настоящее время важное место в инновациях в судостроении занимает внедрение смарт технологий, направленных на повышение качества, эффективности и безопасности судов и морской техники, и способствующих адаптации судостроительной отрасли к меняющимся требованиям рынка и общества.

Литература

1. Горин, Е. А. Цифровые технологии в отечественном судостроении / Е. А. Горин // Бюллетень науки и практики. – 2017. – №11 (24). – С. 236-242.
2. Ардашкин, И. Б. Смарт-технологии как понятие и феномен: к вопросу о критериях / И. Б. Ардашкин, В. А. Суровцев // Вестник Томского государственного университета Философия. Социология. Политология. – 2021. – № 60. – С. 32-44. DOI: 10.17223/1998863X/60/4.
3. BIM-технологии в строительстве 2023. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.planradar.com/ru/bim-tehnologii-v-stroitelstve/> (дата обращения: 30.03.2023 г.).
4. В кабмине рассказали о перспективах российских стелс-кораблей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.ru/weapon/v-vpk-rasskazali-o-perspektivah-rossijskih-stels-korablej/?ysclid=lgcm2e76g853049149> (дата обращения: 02.04.2023 г.).
5. Преимущества и недостатки современных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prosvet.press/2019/04/25/preimushhestva-i-nedostatki-sovremenn/> (дата обращения: 02.04.2023 г.).

Научное издание

**ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА
ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Сборник научных трудов

по материалам

VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

г. Симферополь, 16 мая 2023 г.

В авторской редакции

ИЗДАТЕЛЬСТВО ТИПОГРАФИЯ «АРИАЛ».
295034, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Севастопольская, 31-а/2,
тел.: +7 978 71 72 901, e-mail: it.arial@yandex.ru www.arial.3652.ru