



**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ,
КОМПЛЕКСОВ, ТЕРРИТОРИЙ**

Материалы Международной научно-практической конференции

Хабаровск 2023

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Тихоокеанский государственный университет»

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ,
ТЕРРИТОРИЙ**

Материалы Международной научно-практической конференции

(Хабаровск, 30 апреля 2023 г.)

Хабаровск
Издательство ТОГУ
2023

ISBN 978-5-7389-3724-8

© Тихоокеанский государственный
университет, 2023

УДК 338.061.3
ББК У9(255)я431
С 586

Р е ц е н з е н т :

доцент кафедры менеджмента и государственного управления Дальневосточного института управления – филиала РАНХиГС при Президенте РФ канд. социол. наук, доц. *С. С. Халикова*

Р е д а к ц и о н н а я к о л л е г и я :

А. Е. Зубарев, д-р экон. наук, проф. (отв. редактор)

М. В. Ивашкин, д-р экон. наук, проф.

В. С. Лосев, д-р экон. наук, проф.

Т. В. Береговых, канд. экон. наук, доц.

В. Ф. Коуров, канд. экон. наук, доц.

И. Т. Пинегина, канд. экон. наук, доц.

М. С. Сюпова, канд. экон. наук, доц.

С568 **Современные проблемы экономического развития** предприятий, отраслей, комплексов, территорий : материалы Международ. науч.-практ. конф. (Хабаровск, 30 апреля 2023 г.) / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Тихоокеанский государственный университет ; редколлегия: А. Е.Зубарев (ответственный редактор) [и др.]. – Хабаровск : ОЭПИ РИОЦ ТОГУ, 2023. – Текст : электронный.– 515, [1]с. – URL: <https://pnu.edu.ru/library/elektronnye-izdaniya/collections/#digest>. – Дата публикации: 05.06.2023. – ISBN 978-5-7389-3724-8.

В материалах конференции рассматриваются актуальные вопросы управления экономикой и её государственного регулирования и обеспечения роста экономической безопасности региона, развития предприятий, отраслевых и региональных комплексов, предприятий торговли, социально-культурной сферы; проблемы финансового кредита и бухгалтерского учета в контексте финансовой безопасности; вопросы менеджмента трансформации цифровой экономики.

Материалы конференции могут представлять интерес для научных работников, преподавателей, аспирантов, обучающихся и всех, кто интересуется проблемами развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий в современных условиях.

УДК338.061.3
ББК У9(255)я431

Является самостоятельным электронным изданием.

Минимальные системные требования: 1) браузер GoogleChrome; 2) скорость подключения к сети Интернет – 1 Мбит/с и выше.

ISBN 978-5-7389-3724-8

© Тихоокеанский государственный университет, 2023

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

УДК 339.972

Т. В. Артеменко, канд. экон. наук
(Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск)

К ВОПРОСУ ОБ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА И ФОРМАТАХ ОБМЕНА ЛУЧШИМИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРАКТИКАМИ

Ключевые слова: поддержка экспорта, субъекты, направления взаимодействия, лучшие региональные практики, форматы обмена.

В статье указаны основные составляющие системы поддержки экспорта в России, рассмотрены отдельные направления взаимодействия институтов развития экспорта между собой и с другими организациями, охарактеризованы форматы обмена лучшими региональными практиками поддержки экспорта.

Вопросы развития системы поддержки экспорта продолжают быть актуальными по ряду причин, в числе которых влияние факторов внешней среды, значимыми из которых являются условия ограничений и развитие цифровых технологий, потребностей бизнеса и др. А также внедрение принципов клиентоцентричности в деятельность органов государственного управления и разработка, в частности, Стандартов «Государство для бизнеса». На важность последнего, а также необходимость интеграции мер поддержки, предоставляемых на разных уровнях, обратила внимание гендиректор Российского экспортного центра (далее РЭЦ) в своем выступлении на 3-м Всероссийском форуме инфраструктуры поддержки предпринимательства «Мой бизнес» в апреле 2023 года.

Сформированная в России система поддержки экспорта включает несколько групп (типов) содействующих организаций, осуществляющих в этой сфере различные функции. АО РОСЭКСИМБАНК, иллюстрируя свою роль в экосистеме поддержки экспорта в России в Стратегии развития, предпринял попытку представить в компактном виде данную систему, сделав оговорку, что список партнеров приведен иллюстративно и не является исчерпывающим (рис. 1) [1]. В связи с задачами исследования нами к схеме добавлен Агрэкспорт – Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации» — государственное учреждение, созданное Минсельхозом России в 2019 году. В рамках реализации федерального проекта «Экспорт продукции АПК» Центр оказывает консалтинговую поддержку российским экспортерам аграрной продукции [2].

Значимую роль в формировании и развитии системы поддержки экспорта в России выполняет группа РЭЦ. Что объяснимо функцией РЭЦ как агента Правительства РФ по мерам поддержки экспорта. В рамках новой стратегии Группа РЭЦ акцентирует внимание на гармонизации деятельности и расширении взаимодействия всех институтов развития, входящих в объединенную Группу ВЭБ.РФ, а также совместное использование региональной и международной инфраструктуры. РЭЦ установил отношения тесного сотрудничества сотрудничает с Корпорацией МСП, Фондом развития промышленности, расширяет взаимодействие с Российским фондом развития информационных технологий в области разработки механизма продвижения совместных с коммерческими банками продуктов для поддержки ИТ-сектора.



Рис. 1. Составляющие экосистемы экспорта

В последние годы осуществляется интеграция деятельности различных содействующих организаций на основе заключения соглашений. Это позволяет повышать качество и эффективность предоставляемых мер по поддержке экспорта. В качестве отдельных актуальных направлений взаимодействия различных субъектов системы поддержки экспорта можно выделить следующие.

1. Совместный прием заявок на получение экспортерами поддержки. В 2021 г. Минпромторг и РЭЦ совместно начали прием заявок от экспортеров на получение поддержки для компенсации части затрат, связанных с НИОКР и омологацию продукции для внешних рынков [3].

2. Совместные действия по предоставлению поддержки. В 2021 г. РЭЦ и Региональный центр НТПИ Новосибирской области договорились о совместных действиях для помощи компаниям с «зелеными» сертификатами и постоянно обновляющимися требованиями к экспортной продукции, которые появляются в США и ЕС, в формате консультаций [4].

3. Совместное продвижение продукции российских предприятий на внешние рынки. В начале 2023 г. РЭЦ и «Агроэкспорт» подписали меморандум о совместном продвижении продукции компаний АПК на зарубежных выставках и бизнес-миссиях, их информировании о возможности участия в выставках, размещении информации о специальных мерах поддержки, продуктах и услугах для компаний отрасли.

4. Совместная разработка проектов в сфере поддержки экспорта. В 2022 г. Агроэкспорт объявил конкурс на создание концепции национального дистрибутора продукции АПК, которая не будет дублировать имеющиеся меры поддержки. РЭЦ заявил об участии в разработке проекта [5].

5. Сотрудничество при организации и реализации образовательных программ в сфере экспортной деятельности, совместных мероприятий. В 2021 г. Агроэкспорт и Школа экспорта РЭЦ подписали соглашение о сотрудничестве при организации и реализации образовательных программ в сфере экспортной деятельности, совместных мероприятий (форумов, рабочих встреч, сессий и т. д.), обмен опытом и знаниями [6].

В числе способов динамичного повышения качества функционирования системы поддержки экспорта можно выделить обмен субъектами РФ лучшими практиками в этой области. На значимость этого обращалось внимание, в частности, при учреждении Всероссийской премии в области международной кооперации и экспорта «Экспортер года» в 2019 году, Положение о которой предусматривало награждение памятными знаками субъектов РФ «За лучшую региональную систему поддержки экспорта». В 2019 г. представители регионов России договорились об обмене лучшими практиками. В этих целях Фонд Росконгресс организовал постоянно действующую Экспертную группу, в составе глав представительств субъектов РФ, для обсуждения реальных «историй успеха», вопросов тиражирования успешных практик в рамках реализации национальных проектов [7]. Вопросы обмена лучшими региональными практиками в сфере поддержки экспорта и кооперации федеральных и региональных механизмов поддержки экспортеров также обсуждались в последние годы на различных площадках, в том числе на ВЭФ и ПМЭФ.

Применяемые форматы обмена лучшими региональными практиками можно в области поддержки экспорта условно разделить на две группы – прямые и косвенные. Что касается первой группы - прямых форматов, то к ним можно отнести:

Во-первых, проведение по данной тематике мероприятий различного уровня: заседаний Координационных Советов (ВЭФ-2021, Координационный совет по промышленности Минпромторга России на тему: «О развитии экспорта промышленной продукции и мерах государственной поддержки производителей при выходе на внешние рынки»), стратегических сессий (2020 г., стратегическая сессия РЭЦ и АСИ «Лучшие экспортные практики Северо-Западного федерального округа») или экспертных сессий (ВЭФ-2022, экспертная сессия Минпромторга и Фонда «Сколково»), открытых конференций (2021 г., конференция «Агроэкспорта» «Меры повышения конкурентоспособности российских экспортеров продукции АПК»), семинаров (ВЭФ-2021, семинар «Механизмы поддержки экспортеров промышленной продукции в рамках проекта «Международная кооперация и экспорт»), вебинаров (вебинары РЭЦ по обмену лучшими практиками по внедрению Регионального стандарта

2.0, например, 2020 г. об опыте Ленинградской области; 2022 г. – об опыте Волгоградской и Томской областей), круглых столов (Международный экспортный форум «Сделано в России -2020, круглый стол «Слово за регионами. Мастер-класс от губернаторов. Лучшие практики») и т.п.

Во-вторых, подготовку обзоров или публикацию сборников лучших региональных практик в области поддержки экспорта. В отношении первого из названных в данной группе форматов приведем следующий пример. Платформа АСИ «Смартека» с 2019 года агрегирует лучший опыт регионов, также на платформе создана инфраструктура по тиражированию практик, которые могут использоваться в реализации национальных проектов. В 2020 г. на платформе «Смартека» были размещены 17 практик регионов в части поддержки экспорта, около 10 регионов взяли их для тиражирования и внедрения [8]. Что касается сборников лучших региональных практик в области поддержки экспорта, их подготовку и публикации выполнил РЭЦ. В 2022 г. РЭЦ выпустил 2 сборника кейсов лучших региональных практик в области поддержки экспорта. В августовском сборнике нашли отражение 14 лучших практик развития несырьевого неэнергетического экспорта 7 субъектов РФ (табл. 1), которые были отобраны экспертами из представленных 29 региональных практик.

Каждый сборник сформирован из трех разделов:

– Раздел 1: практики внедрения инструментов Регионального экспортного стандарта 2.0;

– Раздел 2: кейсы успешной работы региональной инфраструктуры поддержки экспорта;

– Раздел 3: другие лучшие практики регионов, например, по устранению административных барьеров, популяризации экспорта, по эффективному взаимодействию с институтами развития и финансовыми институтами.

В ноябрьском сборнике представлены лучшие практики специальных мер поддержки экспорта 5 регионов РФ, в том числе Башкирии, Удмуртии, Алтайского края, Ленинградской и Новгородской областей. В свободном доступе находится только информация о предоставлении финансовой поддержки из бюджета Республики Башкортостан производителям несырьевых неэнергетических товаров Республики Башкортостан на возмещение части затрат, связанных с реализацией на экспорт товаров, произведенных на территории Республики Башкортостан. Сборники доступны для региональных органов власти в отдельном разделе «Лучшие практики» онлайн-системы мониторинга Регионального экспортного стандарта 2.0.

Одной из последних инициатив, которая направлена на выявление и популяризацию лучших практик региональных Центров поддержки экспорта по работе с предпринимательницами, является учреждение РЭЦ и Советом Федерации РФ ежегодного Всероссийского конкурса центров поддержки экспорта «Лидеры поддержки. Женщины в экспорте».

Состав лучших практик субъектов РФ в 2022 г.

Субъекты РФ	Характеристика лучших практик
Алтайский край	Закрепление развития экспорта в документах стратегического планирования Алтайского края
	Разработка Региональной программы развития экспорта Алтайского края
	Формирование и анализ базы экспортеров и потенциальных экспортеров в Алтайском крае
Ленинградская область	Комплексное сопровождение экспортно ориентированных компаний Ленинградской области с использованием CRM системы Битрикс 24
Новгородская область	«Дорожная карта» для экспортера
Республика Башкортостан	Скорая экспортная помощь
	Программа обучения для бизнес-шерифов
	Реализация акселерационной программы «Экспортный форсаж» Школы экспорта РЭЦ с участием студентов региональных ВУЗов
Рязанская область	Мобильный шоу-рум предприятий Рязанской области
Свердловская область	Портал внешнеэкономической деятельности Свердловской области «Made-in-Ural»
	Утверждение Стратегии развития международных и внешнеэкономических связей Свердловской области на период до 2035 года
	Создание и обучение управленческой команды по развитию экспорта Свердловской области
	Создание бренда Свердловской области «Made-in-Ural»
Удмуртская Республика	Отраслевой экспортный акселератор «Made in Udmurtia»

Косвенным форматом обмена лучшими практиками регионов по поддержке экспортеров, по нашему мнению, можно считать «Истории успеха» предприятий-экспортеров. Они размещаются на сайте РЭЦ, региональных центров поддержки экспорта, других организаций, в их публикациях и видео материалах, озвучиваются экспортерами на профильных мероприятиях и др. и содержат, в частности, информацию и об использовании предприятиями различных форм поддержки региональных центров поддержки экспорта и РЭЦ при выходе на внешний рынок.

Таким образом, в последние годы осуществляется интеграция субъектов поддержки экспорта в различных направлениях на основе соглашений и используются различные форматы для активного обмена лучшими региональными практиками по поддержке экспорта.

Список использованных источников

1. Стратегия развития государственного специализированного Российского экспортно-импортного банка (акционерное общество) до 2026 года и на перспективу 2030 года. М., 2021. 76 с. URL:<https://www.eximbank.ru/upload/iblock/213/> (дата обращения: 08.04.2023)
2. АГРОЭКСПОРТ: Федеральный центр развития экспорта продукции АПК Минсельхоза России. URL:<https://aemcx.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).
3. Минпромторг и РЭЦ начнут принимать заявки от экспортеров на поддержку НИОКР и омологацию продукции для внешних рынков. URL:https://www.akm.ru/press/minpromtorg_i_rets_nachnut_prinimat_zayavki_ot_eksporterov_na_podderzhku_niokr_i_omologatsiyu_produk/ (дата обращения: 08.04.2023)
4. РЭЦ и Региональный центр НТПИ Новосибирской области помогут компаниям с «зеленым» экспортом в ЕС и США. URL:https://www.akm.ru/press/rets_i_regionalnyu_tsentr_ntpi_novosibirskoy_oblasti_pomogut_kompaniyam_s_zelenym_eksportom_v_es_i_s/ (дата обращения: 08.04.2023)
5. В Минсельхозе предложили создать национального дистрибутора продовольствия. URL: <https://www.vedomosti.ru/> (дата обращения: 08.04.2023)
6. АО «Российский экспортный центр». URL:<https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения: 08.04.2023).
7. Представители регионов России договорились об обмене лучшими практиками [Электронный ресурс] // URL: <https://www.kp.ru/daily/26981/4041115/> (дата обращения: 07.04.2023)
8. Регионы РФ начали тиражировать эффективные практики поддержки экспорта. URL:https://www.alt.ru/external_news/78252/ (дата обращения: 08.04.2023).

T. V. Artemenko

TO THE QUESTION OF INDIVIDUAL DIRECTIONS OF INTERACTION OF SUBJECTS OF EXPORT SUPPORT AND FORMATS OF EXCHANGE OF THE BEST REGIONAL PRACTICES

Keywords: export support, subjects, areas of interaction, best regional practices, exchange formats.

The article identifies the main components of the export support system in Russia, discusses certain areas of interaction between export development institutions and other organizations, and describes the formats for exchanging best regional export support practices.

Л. А. Голованова, д-р экон. наук

А. Д. Воловик

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В СУБЪЕКТЕ РФ

Ключевые слова: инвестиционный проект, жизненный цикл проекта, проектный риск, инвестиционное проектирование, регулирование, эффективность.

В статье рассматриваются основы регулирования проектной деятельности в рамках жизненного цикла проекта. Предложен алгоритм регулирования и оценки инвестиционного проекта, который включает двенадцать последовательных блоков. В рамках алгоритма предусмотрены этапы регулирования рисков и оценки результативности уровня эффективности разработки проекта.

Согласно Федеральному Закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [1], инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план). Следовательно, инвестиционный проект рассматривается, как: 1) процесс реализации инвестиций; 2) комплект документации; 3) деятельность с точки зрения результативности (эффективности) инвестиций.

Исходя из целей инвестора, инвестиционные проекты могут быть ориентированы на снижение рисков или издержек производства, на получение экологического либо социального эффекта, а также на увеличение дохода от расширения производства, на выход на новые рынки сбыта и т.д.

Каждый проект от возникновения идеи до полного завершения имеет совокупность последовательных фаз – это набор логически взаимосвязанных работ проекта, в процессе завершения которых достигается один из основных результатов проекта [2]. При этом, все фазы проекта образуют его жизненный цикл, в котором, как правило, выделяют четыре фазы развития: доинвестиционную, инвестиционную, эксплуатации и завершения.

Доинвестиционная фаза характеризуется тем, что в процессе ее реализации осуществляется инвестиционное проектирование и принятие решения об экономической целесообразности проекта. Даная фаза содержит 4 стадии – поиск инвестиционных концепций, предварительную подготовку и окончательную формулировку проекта, его технико-экономическую и финансовую оценку. В рамках этой фазы

принимаются решения о реализации проекта, проводятся маркетинговые исследования, выбираются поставщики сырья и оборудования, ведутся переговоры с основными участниками проекта.

На инвестиционной фазе предусматривается реализация проекта и непосредственное вложение в объекты инвестирования. В отличие от предыдущей стадии требуется гораздо больше затрат, которые носят необратимый характер. Данная фаза содержит следующие стадии: заключение контрактов, проведение предпроизводственного маркетинга, осуществление строительства, обновления, обучение персонала, сдача и эксплуатация проекта. При этом, в доинвестиционной фазе превалирует фактор качества, а в инвестиционной – фактор времени.

Эксплуатационная фаза начинается с момента ввода в действие основного оборудования или иного вида активов. На этой фазе начинается производство продукции или оказание услуг, поступление финансовых средств, формирование текущих издержек производства и возмещение инвестиционных затрат. Данная фаза содержит 3 стадии: эксплуатацию, развитие производства, инновации. Эксплуатационная фаза оказывает значительное влияние на доходность проекта: чем дольше продолжительность этой фазы, тем выше величина совокупного дохода.

Фаза завершения проекта, результатом которой является подтверждение и документальное оформление завершения всех работ проекта и окончательное разрешение всех спорных вопросов. Закрытие проекта означает его завершение после достижения цели проекта (получения запланированных результатов).

Главной частью инвестиционного проекта является проектирование, цель которого заключается в определении и оценке потенциальных возможностей для инвестирования в проект, обосновании необходимости и целесообразности его реализации, а также в нахождении и оценке рисков, связанных с проектом. От успешности инвестиционного проектирования зависит возможность получения положительной доходности в долгосрочной перспективе с минимальным риском для инвестора.

Качество разработки и реализации проекта зависит от принятия разумного алгоритма инвестиционного проектирования. Предлагаемый алгоритм включает двенадцать последовательных блоков (рис. 1).

В первом блоке необходимо определить объективные предпосылки и идею инвестиционного проекта, его цели и задачи. Во втором – проанализировать исходные данные и сформировать инвестиционный замысел проекта. На этом этапе также следует оценить конъюнктуру соответствующего рынка.

После этого разрабатывается бизнес-план проекта, финансовая модель и его концептуальные положения. В блоке 4 определяются параметры проекта и ожидаемая выгода от его осуществления, затем исследуются проблемы, связанные с реализацией проекта. Этими проблемами могут быть: низкая степень проработанности проекта – отсутствие маркетингового плана или аудиторского заключения, несоответствие ожиданий инвесторов и уровня подготовки проекта и т.д.

В блоке 6 рассматриваются источники финансирования проекта, разрабатывается и согласуется схема его финансирования. Источниками инвестиций проекта могут быть собственные и заемные средства, иностранные инвестиции, акционирование, венчурное финансирование и т.д.

Технико-экономическое обоснование инвестиций в конкретный проект должно быть выполнено в блоке 7. На данном этапе предусматривается анализ и оценка экономической эффективности инвестиционного проекта по ряду технических и экономических параметров. Это позволит принять обоснованное решение об инвестировании в проект, а также определить наиболее эффективную схему его реализации.

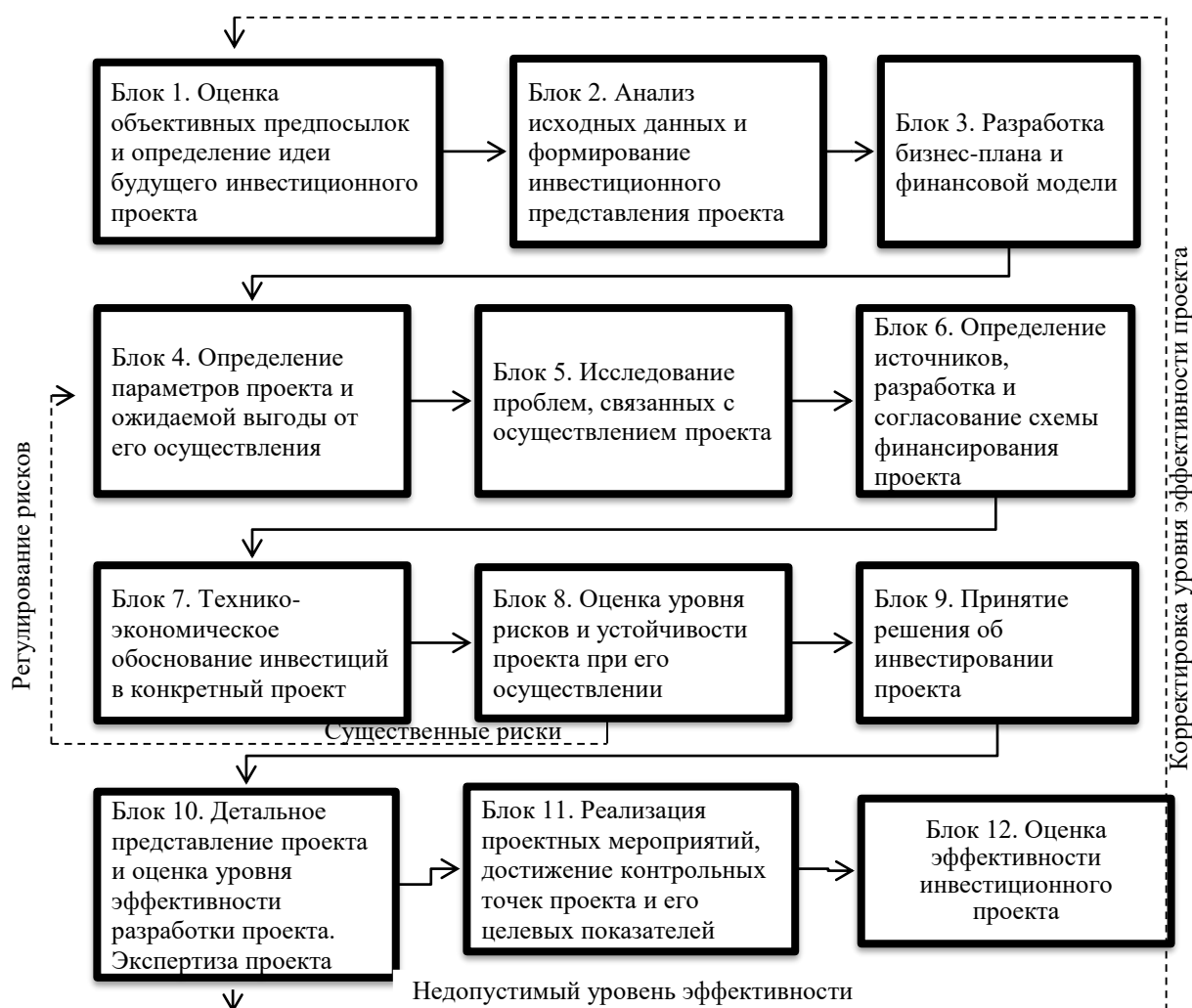


Рис.1. Алгоритм регулирования и оценки инвестиционного проекта

В блоке 8 необходимо выполнить прогноз устойчивости проекта при его реализации и оценку рисков, т. е. определить риски, которые могут повлиять на результативность проекта в будущем. Риск представляет собой вероятность возникновения убытков или получение фактических доходов не в полном объеме по сравнению с прогнозируемым вариантом [3].

Риски характеризуются двумя показателями: степенью риска и ценой риска. Если по результатам оценки этих показателей уровень рисков определяется как высокий, то следует вернуться к блоку 4 для принятия управленческих решений по снижению воздействия рисков на результативность разработки и реализацию инвестиционного проекта. Ключевыми рисками при проектировании считаются финансовые

риски, а именно: инфляционный, процентный, налоговый и маркетинговый. Корректировка их влияния предусматривается в блоках с 4-го по 7-й.

При достижении приемлемого уровня рисков принимается решение об источниках инвестирования в проект (блок 9), о детальном представлении проекта, оценке эффективности его разработки и проведении экспертизы (блок 10), об осуществлении проектных мероприятий, последовательной реализации проекта (блок 11) и оценке эффективности этой реализации (блок 12). В целом, эффективность инвестиционного проекта определяется путем сравнения его затрат и ожидаемой прибыли. Согласно Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов [4], эта эффективность представляет категорию, отражающую соответствие проекта, порождающего данный инвестиционный проект, целям и интересам его участников. Поэтому если результаты оценки в блоке 10 не соответствуют этим интересам, то процесс разработки инвестиционного возобновляется с блока 1.

Подводя итог, нужно сказать о том, что правильная последовательность доинвестиционного этапа позволяет как можно результативнее получить допустимую оценку эффективности инвестиционного проекта.

Список использованных источников

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ. URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.03.2023).

2. *Кельчевская Н. Р.* Инвестиционное проектирование: учебное пособие // Министерство науки и высшего образования РФ, Уральский федеральный университет. Екатеринбург. Изд-во Урал. гос. ун-та, 2020. С. 140.

3. *Корабейников И.Н.* Риск-менеджмент: учебное пособие. Оренбургский гос. ун-т Оренбург: ОГУ. 2019. С. 172.

4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов от 21.06.1999 . URL: <https://docs.cntd.ru/document/1200005634> (дата обращения: 22.03.2023).

L. A. Golovanova

A. D. Volovik

FEATURES OF REGULATION OF THE LEVEL OF EFFICIENCY OF AN INVESTMENT PROJECT IN A CONSTITUENT ENTITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: investment project, project life cycle, project risk, investment design, regulation, efficiency.

The article discusses the basics of regulating project activities within the project life cycle. The algorithm of regulation and evaluation of the investment project, which includes twelve consecutive stages, is proposed. The algorithm provides for the stages of risk management and evaluation of the effectiveness of the level of efficiency of project development.

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

А. В. Галяткин

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕН НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ В РОССИИ: МЕТОДЫ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Ключевые слова: электроэнергия, тарифы, установление цен, методы, факторы, ценообразование.

Электроэнергия является основным товаром, жизненно важным для современной жизни, и ее ценообразование имеет значительные последствия как для производителей, так и для потребителей. В России на ценообразование на электроэнергию влияют различные факторы, включая производственные затраты, спрос, государственную политику и рыночную конкуренцию. В этой статье будут рассмотрены различные методы, используемые для установления цен на электроэнергию в России, и факторы, которые на них влияют.

Российский рынок электроэнергии характеризуется вертикально интегрированной структурой, при этом государственная компания «Россети» контролирует большую часть рынка. «Россети» отвечают за передачу и распределение электроэнергии, в то время как другие государственные компании, такие как «РусГидро» и «Газпром», отвечают за выработку электроэнергии. Правительство устанавливает тарифы на распределение и передачу электроэнергии, в то время как цены на производство электроэнергии определяются рыночной конкуренцией. При этом в пределах Единой энергетической системы (ЕЭС) нашей страны выделяются как оптовый, так и розничный рынок электроэнергии, ценообразование на которых осуществляется в виде тарифного регулирования специализированными государственными органами. На оптовом энергетическом рынке контролирующим органом – это Федеральная антимонопольная служба (ФАС), а на розничном рынке – органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов [1].

История российской энергетической отрасли оказала значительное влияние на ценообразование на электроэнергию. В советское время энергетическая отрасль была сильно централизована и принадлежала государству, при этом правительство контролировало все аспекты производства, распределения и ценообразования. Энергетическая отрасль считалась стратегическим сектором и использовалась в качестве инструмента политического и экономического воздействия. После распада Советского Союза энергетическая отрасль претерпела значительные реформы, при этом правительство содействовало приватизации и либерализации рынка. Реформы привели к появлению частных энергетических компаний, усилению конкуренции и повышению эффективности в отрасли [2].

Существует несколько методов, используемых для установления цены на электроэнергию в России. Эти методы включают:

1. Ценообразование, основанное на затратах

Ценообразование, основанное на затратах, – это метод установления цен, основанный на затратах на производство электроэнергии. Этот метод учитывает различные затраты, связанные с производством электроэнергии, включая затраты на топливо, затраты на рабочую силу, затраты на техническое обслуживание и капитальные затраты. Формула ценообразования, используемая для этого метода, выглядит следующим образом:

$$\text{Цена электроэнергии} = \text{Производственные затраты} + \text{Норма прибыли}$$

Производственные затраты включают затраты на топливо, рабочую силу, техническое обслуживание и капитал, в то время как норма прибыли – это процент, добавляемый к производственным затратам для покрытия накладных расходов компании и получения прибыли.

Метод ценообразования, основанный на затратах, широко используется в России для установления цен на передачу и распределение электроэнергии. Правительство устанавливает тарифы на передачу и распределение электроэнергии на основе затрат, понесенных распределительными компаниями.

2. Регулируемое ценообразование

Регулируемое ценообразование – это метод установления цен на основе правительственных постановлений. В России правительство регулирует цены на передачу и распределение электроэнергии через Федеральную службу по тарифам (ФСТ). ФАС РФ устанавливает тарифы на основе затрат, понесенных распределительными компаниями, и учитывает инвестиции, необходимые для модернизации и расширения распределительной инфраструктуры.

ФАС РФ также устанавливает регулируемые цены на потребление электроэнергии для бытовых потребителей (коридор цен). Цены рассчитываются на основе средней себестоимости производства и инвестиций, необходимых для поддержания и расширения инфраструктуры дистрибуции.

3. Рыночное ценообразование

Рыночное ценообразование – это метод установления цен, основанный на рыночной конкуренции. В России цены на выработку электроэнергии определяются рыночной конкуренцией. Правительство осуществило рыночные реформы для поощрения конкуренции и частных инвестиций в сектор производства электроэнергии. Реформы привели к появлению частных компаний по производству электроэнергии, которые конкурируют на рынке с государственными компаниями.

Метод рыночного ценообразования используется для установления цен при оптовой продаже электроэнергии. Цены определяются в ходе процесса конкурентных торгов, в ходе которых генерирующие компании подают свои заявки на продажу электроэнергии на оптовом рынке. Заявки оцениваются на основе наличия электроэнергии, себестоимости производства и спроса на электроэнергию.

На ценообразование на электроэнергию в России влияет несколько факторов. Эти факторы включают.

1. Производственные затраты.

Производственные затраты являются одним из наиболее существенных факторов, влияющих на ценообразование на электроэнергию в России. Стоимость производства электроэнергии варьируется в зависимости от используемого источника энергии, эффективности оборудования для выработки электроэнергии и стоимости топлива. На себестоимость производства электроэнергии в России влияют огромные природные ресурсы страны, включая уголь, природный газ и гидроэлектроэнергию.

2. Государственная политика.

Государственная политика играет значительную роль в формировании цен на электроэнергию в России. Правительство устанавливает тарифы на передачу и распределение электроэнергии, регулирует цены для бытовых потребителей и поощряет конкуренцию в секторе производства электроэнергии. Правительство также предоставляет субсидии для поддержки развития возобновляемых источников энергии, таких как энергия ветра и солнца.

3. Динамика рынка.

Динамика рынка также влияет на ценообразование на электроэнергию в России. Спрос на электроэнергию варьируется в зависимости от сезона, погоды и экономической активности. В зимние месяцы спрос на электроэнергию увеличивается из-за холодной погоды, в то время как в летние месяцы спрос снижается. Экономическая активность также влияет на спрос на электроэнергию, поскольку промышленным предприятиям требуется больше электроэнергии, чем бытовым потребителям.

Международные отношения также могут влиять на ценообразование на электроэнергию в России. Россия является крупным поставщиком природного газа в Европу, и цены на природный газ тесно связаны с ценами на электроэнергию. На ценообразование на природный газ влияют такие факторы, как затраты на добычу, спрос и предложение, а также государственная политика. Таким образом, изменения в ценах на природный газ могут оказать существенное влияние на ценообразование на электроэнергию в России.

Географические особенности также играют определенную роль в формировании цен на электроэнергию в России. Обширная территория страны и разнообразная география создают значительные проблемы для распределения и передачи электроэнергии. Затраты на строительство и обслуживание распределительной инфраструктуры варьируются в зависимости от региона, причем обслуживание отдаленных районов обходится дороже, чем городских.

Методы, используемые для установления цен на электроэнергию в России, отличаются от методов, используемых в других странах. Например, в Соединенных Штатах цены на электроэнергию устанавливаются на основе рыночной конкуренции, при этом цены определяются спросом и предложением. В Европейском союзе цены на электроэнергию регулируются правительством, причем тарифы устанавливаются на основе себестоимости производства и инвестиций, необходимых для поддержания и расширения распределительной инфраструктуры. В Китае ценообразование на электроэнергию представляет собой комбинацию рыночных цен и государ-

ственного регулирования. Цены на передачу и распределение электроэнергии регулируются правительством, в то время как цены на производство электроэнергии определяются рыночной конкуренцией [3].

С учетом того, что цены на электроэнергию являются важнейшим компонентом энергетической политики любой страны. Оптимальный способ установления цен на электроэнергию зависит от множества факторов, включая доступность источников энергии, экологические соображения и экономические соображения.

С точки зрения государства, оптимальным способом установления цен на электроэнергию было бы сбалансировать потребности потребителей и производителей, обеспечивая при этом устойчивое удовлетворение энергетических потребностей страны. Это означает, что государство должно учитывать такие факторы, как себестоимость производства, стоимость передачи и распределения, необходимость стимулирования возобновляемых источников энергии и необходимость содействия энергосбережению.

Чтобы достичь этого, государство могло бы внедрить многоуровневую систему ценообразования, при которой с потребителей взимается разный тариф за электроэнергию в зависимости от количества потребляемой ими электроэнергии. Это может стимулировать потребителей сокращать потребление энергии и способствовать энергосбережению. Кроме того, государство могло бы предоставлять субсидии или налоговые льготы производителям возобновляемых источников энергии, тем самым способствуя использованию устойчивой энергетики.

С точки зрения населения, оптимальным способом установления цен на электроэнергию было бы обеспечение того, чтобы цены были доступными и справедливыми. Это означает, что государство должно учитывать уровень доходов своих граждан, доступность альтернативных источников энергии и влияние цен на электроэнергию на окружающую среду.

Чтобы достичь этого, государство могло бы внедрить прогрессивную систему ценообразования, при которой с потребителей с более низким уровнем дохода взимается более низкая плата за электроэнергию. Это может обеспечить доступность электроэнергии для всех граждан, независимо от уровня их дохода. Кроме того, государство могло бы стимулировать потребителей переходить на альтернативные источники энергии, такие как солнечные батареи или ветряные турбины, что может помочь снизить их счета за электроэнергию в долгосрочной перспективе.

В заключение отметим, что на ценообразование на электроэнергию в России влияют различные факторы, включая производственные затраты, государственную политику, динамику рынка, международные отношения и географические особенности. Методы, используемые для установления цен на электроэнергию в России, включают ценообразование, основанное на затратах, регулируемое ценообразование и рыночное ценообразование. Ценообразование на электроэнергию в России отличается от ценообразования в других странах, при этом правительство играет значительную роль в регулировании цен на передачу и распределение электроэнергии.

Ценообразование на электроэнергию в России – сложный вопрос, требующий тщательного рассмотрения различных вовлеченных факторов. Правительство должно сбалансировать необходимость обеспечения потребителей доступной электроэнергией с необходимостью обеспечения того, чтобы энергетическая отрасль

оставалась устойчивой и эффективной. В целом, ценообразование на электроэнергию в России по-прежнему будет оставаться важным вопросом, поскольку страна стремится сбалансировать экономический рост, экологическую устойчивость и социальную справедливость [4].

Подводя итог, можно сказать, что оптимальный способ установления цен на электроэнергию зависит от множества факторов, включая потребности потребителей и производителей, доступность источников энергии, экологические соображения и экономические соображения. И государству, и населению необходимо работать сообща, чтобы найти решение, которое уравнивает эти факторы и обеспечит, чтобы электроэнергия была устойчивой, доступной и справедливой для всех.

Список использованных источников

1. О ценообразовании в сфере теплоснабжения: Постановление Правительства Российской Федерации от 22.10.2012 № 1075 (ред. от 26.04.2019). URL: [http:// www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136932](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136932) (дата обращения: 12.03.2023)
2. Горяева К. А. Энергосбытовая отрасль России: специфика и экономические особенности // Вестник евразийской науки. 2015. №3 (28). – С.23.
3. Суюнчев М. М., Файн Б. И. Мировой опыт формирования систем ценообразования на электрическую энергию, производимую объектами распределенной генерации // Актуальные проблемы современности: наука и общество. 2018. № 4 (21).
4. Чунина А. Е., Сеницина Д. Г. Проблемы ценообразования в энергетической отрасли России // Общество, экономика, управление. 2019. № 3. С.12.

N. A. Grishina
A. V. Galyatkin

THE SITUATION ON THE CONSTRUCTION MATERIALS MARKET DURING THE PERIOD OF SANCTIONS RESTRICTIONS

Keywords: electricity, tariffs, methods, factors, pricing.

Electricity is a basic commodity vital to modern life, and its pricing has significant implications for both producers and consumers. In Russia, electricity pricing is influenced by various factors, including production costs, demand, government policies and market competition. This article will look at the various methods used to set electricity prices in Russia and the factors that influence them.

А. В. Золотарчук, канд. экон. наук

П. Э. Ригоревич

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: КРИТЕРИИ, МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ

Ключевые слова: государственная собственность, эффективность, управление.

В статье представлены современные подходы и критерии результативности для оценки эффективности управления государственной собственностью. К числу перспективных новаций в области управления государственной собственностью относится аутсорсинг. Отмечается, что для повышения эффективности управления госсобственностью необходима разработка общенационального стандарта, определяющего организационные структуры, методы и процедуры управления государственной собственностью.

Требование эффективного управления государственной и муниципальной собственностью, предъявляемое обществом к органам публичной власти России, обусловлено многими причинами. Среди них: низкий уровень и качество жизни населения при имеющихся крупнейших ресурсах недр; слабое инфраструктурное развитие огромных территорий страны; сформировавшееся за многие десятилетия сложное отношение граждан к народной собственности [1].

В теории права под управлением государственной собственностью субъектов РФ принято понимать деятельность субъектов управления по государственно-властному управляющему (административному) воздействию на отношения, возникающие при реализации прав государственной собственности субъекта РФ [2].

Субъекты Федерации самостоятельно определяет пути, методы и способы управления своей собственностью. Государственная политика субъектов РФ в области управления принадлежащей им собственности направляется на оптимальное решение общих и технологических (частных) задач. К общим задачам относятся следующие [3]:

- увеличение доходов регионального бюджета в результате повышения эффективности управления государственной собственностью субъекта РФ;
- выполнение социальных функций государственной собственности субъекта РФ (улучшение качества предоставляемых социальных услуг; поддержание и развитие социальной инфраструктуры; оптимизация структуры затрат при оказании социальных услуг; развитие и качественное совершенствование, здравоохранения, образования, культуры);

– обеспечение экономической безопасности.

В число частных задач включаются:

– формирование эффективной структуры управления государственной собственностью субъекта РФ, обеспечение оптимальной системы взаимодействия и распределения полномочий исполнительных органов государственной власти, участвующих в управлении государственной собственностью;

– создание системы информационного обеспечения управления государственной собственностью субъекта РФ, оптимизация информационных потоков между исполнительными органами государственной власти, участвующими в управлении государственной собственностью субъекта РФ.

В процессе управления государственной собственностью субъекта РФ используются различные способы, подходы и приемы, позволяющих упорядочить, направить и эффективно организовать выполнение функций, этапов, процедур и операций, необходимых для принятия решений. Взятые в совокупности они образуют механизм управления, под которыми понимаются способы осуществления управленческой деятельности, применяемые для постановки и достижения ее целей [4].

Все механизмы, используемые в процессе управления собственностью, можно разделить на две группы: общенаучные и конкретные (специфические). Общенаучные механизмы основываются на применении системного и комплексного подходов к решению проблем, а также на моделировании, экспериментировании, конкретно-историческом анализе, экономико-математическом и социологических измерениях. Конкретные, или специфические, механизмы управления характеризуются большим разнообразием, отражая множественность, различную сложность и состав управленческих задач, решаемых менеджментом.

Законодательство Российской Федерации традиционно уделяет недостаточное внимание нормативному закреплению целей, принципов и методов управления государственной собственностью, без которых эффективное управление государственной собственностью субъекта РФ невозможно.

На основе анализа практики управления региональным имуществом мы выделяем следующие методы управления собственностью:

- использование имущественной казны;
- приватизация объектов государственной собственности;
- акционирование объектов, находящихся в собственности субъекта Федерации;
- купля-продажа объектов собственности в регионе, организация аукционов, конкурсных торгов;
- аренда имущественных объектов, предоставление объектов в лизинг;
- предоставление объектов региональной собственности в концессию;
- лицензирование прав пользования объектами региональной собственности;
- использование регионального имущества как объекта залога;
- ипотечное жилищное кредитование;
- участие в имущественных операциях на территории регионов-нерезидентов, иностранных юридических лиц;
- организация независимой оценки стоимости недвижимости в регионе.

Субъекты хозяйствования и управления, действующие в регионе, преследуют свои цели и предпочтения, некоторые из которых зачастую вступают в противоречие и конкурируют друг с другом (табл. 1). Поскольку субъекты неравноправны в политическом и экономическом отношении, формируется неэффективное перераспределение доходов в ущерб региональному развитию. Все это формирует почву для социально-экономических конфликтов.

Таблица 1

**Экономические отношения основных субъектов хозяйствования
и управления в регионе**

Субъекты хозяйствования и управления	Цели и задачи	Объекты управления	Методы и способы управления
Федеральные органы государственной власти	Обеспечение национальной безопасности, социально-экономическое развитие страны	Объекты федеральной собственности	1. Административное и правовое регулирование 2. Стратегическое планирование национальной безопасности и социально-экономического развития 3. Государственные программы и проекты развития 4. Госзаказ
Органы государственной власти субъектов РФ	Социально-экономическое развитие субъекта РФ	Объекты региональной собственности	1. Стратегическое планирование социально-экономического развития субъекта РФ 2. Госзаказ
Органы местного самоуправления	Социально-экономическое развитие муниципальных образований	Объекты муниципальной собственности	1. Стратегическое планирование социально-экономического развития МО 2. Административные и экономические меры
Отраслевые министерства и ведомства	Эффективная деятельность регулируемых видов экономической деятельности	Отраслевые организации	1. Стратегическое планирование развития отрасли 2. Отраслевые нормативы
Хозяйствующие субъекты	Максимизация капитализированной стоимости бизнеса	Трудовые ресурсы, основные и оборотные средства, финансовые ресурсы	1. Бизнес-планирование 2. Оперативное управление 3. Маркетинг 4. Текущий мониторинг рынка

Субъекты хозяйствования и управления	Цели и задачи	Объекты управления	Методы и способы управления
Население	Максимизация доходов и благосостояния.	Имущество в личной собственности, человеческий капитал	1. Экономическая деятельность 2. Электоральная активность 3. Общественные формы участия в управлении

Следует также отметить широко практикуемые неправовые формы управления государственной собственностью, к которым относятся действия должностных лиц, направленные на организацию деятельности органа государственной власти субъекта РФ с целью обеспечения процесса государственного управления, оказывающие административное воздействие на объект управления, но не являющиеся правовыми актами в соответствии с законодательством (резолуции, визы на документах, инструктивные письма, телеграммы, устные распоряжения и т. д.). Неправовые формы управления выражают значительный объем практической деятельности, оказывающие негативное влияние на эффективность такой деятельности.

В настоящее время для оценки эффективности управления государственной и муниципальной собственностью используются количественные и качественные критерии результативности. В международных стандартах качества ISO 9000 под результативностью понимается степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов. Понятия результативности и качества управления не совпадают. Если ключевым критерием результативности является мера достижения поставленных целей и решения сформулированных задач управления, то у качества управления – мера соответствия установленной системе стандартов и ограничений, устанавливаемой как в процессе реализации управленческих решений, так и по его итогам и результатам [5].

Методическим обобщением для оценки результативности и качества управления выступает количественная измеримость запланированных результатов, поставленных целей и задач.

В практике государственного и муниципального управления в последние годы широко используется концептуальный подход к оценке эффективности, основанный на использовании сбалансированной системы показателей – BSC (Balanced Score Card). Применение концепции BSC нацелено на баланс, на взаимную увязку системы показателей финансово-экономической эффективности каждого из функциональных подразделений с целями и стратегией организации. Идеи расширения, интеграции показателей эффективности и результативности получили дальнейшее развитие за рубежом применительно к системам управления недвижимым имуществом.

Эффективность социально-экономического развития регионов зависит в большей мере от качества государственного и муниципального управления, а не от институциональной структуры собственности. В этой связи основным требованием к качеству управления государственной собственностью является соответствие стандартам и ограничениям, установленным в соответствии с законодательными актами,

градостроительными, экономическими, экологическими, социальными нормами и нормативами.

В регионах применяются, как правило, устоявшиеся методы и процедуры управления государственной собственностью: назначение и освобождение от должности руководителей унитарных и казенных предприятий, организаций с государственным участием; принятие решений об учреждении таких организаций, утверждении их уставов, а также принятие решений об их ликвидации, реорганизации, приватизации; планирование и мониторинг их финансово-хозяйственной деятельности; ведение региональных реестров показателей экономической эффективности деятельности и др. [6].

К числу перспективных новаций в этой области следует отнести механизм передачи государственных функций специализированным организациям (аутсорсинг). Как правило, речь идет о передаче на договорной основе вспомогательных функций (процессов, направлений деятельности) сторонним организациям, обладающим техническими и/или управленческими преимуществами (знаниями, средствами в какой-либо конкретной области). На сегодняшний день общепризнано, что аутсорсинг повышает эффективность бизнес-процессов.

В настоящее время регионы находятся в процессе активного поиска более совершенных методов и процедур управления. Данная деятельность ведется в разных направлениях, в числе которых определение перечней государственного имущества, введение определения государственной казны, а также внедрение страхования государственного имущества при его передаче в пользование, приватизация избыточного государственного имущества. В отношении перечней государственного имущества, которое может находиться в региональной собственности, показателен опыт Хабаровского края, утвердившего перечни видов имущества, необходимого для обеспечения деятельности органов власти [7].

Приоритетным в процессе приватизации становится его стратегическое планирование. Процесс подготовки прогнозного плана (программы) приватизации государственного имущества включает в себя обязательное предложение органа власти, в ведении которого находится предлагаемый к приватизации объект.

В заключение отметим, что несмотря на формирование рыночно-ориентированной институциональной среды, применяемые методы и механизмы управления государственной собственностью в регионах сохраняют в себе черты дорыночных отношений. По большей части они не соответствуют современным реалиям, и потому не могут быть эффективными. В то же время использование новых и усовершенствование применяемых методов и механизмов требуют значительных усилий по модернизации правовых отношений. Поэтому предпочтение отдается старым, «проверенным» механизмам и методам управления.

В этой связи назрела необходимость в разработке общенационального стандарта, определяющего организационные структуры, методы и процедуры управления государственной собственностью, что позволит повысить эффективность управления госсобственностью и окажет положительное влияние на общее социально-экономическое состояние регионов.

Список использованных источников

1. Короткова О. И. Государственное управление как необходимый процесс в условиях эффективного развития собственности // Государственная власть и местное самоуправление. 2021. № 4. С. 29.

2. Кочеткова С. А. Принципы и методы управления государственной собственностью субъектов РФ. М: Юрайт. 2015. С. 15.

3. Об утверждении Плана действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000–2001 годы: Распоряжение Правительства РФ от 26.07.2000 № 1072-р. URL:<http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.03.2023).

4. О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 № 1024. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 28.03.2023).

5. Международные стандарты качества ISO 9000 // ISO портал. URL: <http://www.staratel.com/iso/ISO9000/> (дата обращения: 25.03.2023).

6. Балацкий Е. В. Проблемы оценки масштабов и эффективности государственного участия в экономике // Вестник Московского университета. 2017. № 6. С. 24.

7. О перечне видов имущества, необходимого для обеспечения деятельности органов государственной власти Хабаровского края, государственных гражданских служащих Хабаровского края, работников краевых государственных унитарных предприятий и работников краевых государственных учреждений: Закон Хабаровского края от 29 декабря 2004 г. № 238. URL:<http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 19.03.2023).

A. V. Zolotarchuk

P. E. Rigorevich

EFFICIENCY OF STATE PROPERTY MANAGEMENT OF A SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION: CRITERIA, METHODS AND MECHANISMS

Keywords: state property, efficiency, management.

The article presents modern approaches and performance criteria for assessing the effectiveness of state property management. Among the promising innovations in the field of state property management is outsourcing. It is noted that in order to improve the efficiency of state property management, it is necessary to develop a national standard that defines organizational structures, methods and procedures for managing state property.

В. Ф. Коуров, канд. экон. наук

Д. С. Бондаренко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СИСТЕМНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СУБЪЕКТЕ РФ: СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Ключевые слова: инвестиционная безопасность, системная инвестиционная безопасность, система, экономическая безопасность региона, субъект РФ, организационно-экономический механизм.

В статье рассмотрены определения инвестиционной безопасности субъекта РФ и акцентировано внимание на её системном характере. Системный характер инвестиционной безопасности представлен на основе принципах системного подхода. Реализация такого принципа позволяет обеспечить высокий уровень эффективности инвестиционной безопасности и повышение эффективности организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности субъекта РФ в целом.

Инвестиционная безопасность является важнейшей составной частью общей экономической безопасности любого государства. Стабильное и поступательное развитие экономики невозможно без положительной динамики как внутренних, так и иностранных инвестиций.

В условиях современной России на фоне резко обострившейся внешнеполитической ситуации правильное понимание рассматриваемого понятия становится ключевым фактором существования страны.

Инвестиционная безопасность – это способность органов государственной власти в рамках существующего правового поля оказывать непосредственное влияние на процессы инвестирования, протекающие в государстве, которые определяют конкурентоспособность и устойчивый рост национальной экономической системы.

Несмотря на важность исследуемой проблемы, в нормативных документах инвестиционная безопасность не выделяется в самостоятельный вид экономической безопасности; в научной литературе исследуются отдельные инвестиционные процессы, но нет должного теоретического обоснования сущности инвестиционной безопасности и механизма её обеспечения.

Содержание определений инвестиционной безопасности [1] позволяет отметить, что инвестиционная безопасность является подсистемой второго порядка в системе финансовой безопасности, третьего – экономической безопасности, четвертого – национальной безопасности. Инвестиционная безопасность наряду с валютной и денежно-кредитной входит в группу составляющих финансовой безопасности, выделяемую исходя из характера финансовых операций и связанную с финансовым сектором экономики.

В ходе исследования выявлено, что некоторые авторы (А.В. Кучумов, Д.А. Литвинов и Р.В. Бузин) рассматривают как равнозначные понятия «инвестиционная безопасность» и «экономическая безопасность в инвестиционной сфере», определяя последнюю как «состояние, при котором гарантированы условия защиты инвестиционных ресурсов, направляемых в экономику».

Системная инвестиционная безопасность субъекта РФ представляет собой состояние защищенности региональной экономики от внешних и внутренних угроз на основе достижения объема и структуры инвестиций, способствующих её экономическому росту.

Содержание данного определения позволяет сформулировать следующие основные параметры системной инвестиционной безопасности субъекта РФ.

Во-первых, в инвестиционной политике «нового поколения» системная инвестиционная безопасность и устойчивое развитие субъекта РФ ставятся в центр усилий по привлечению инвестиций и получению от них выгод. Хотя эти термины сами по себе не новы, до настоящего времени они не были систематически интегрированы в основные направления инвестиционной политики. Системная инвестиционная безопасность направлена на практическое воплощение устойчивого развития в конкретных мерах и механизмах на региональном уровне.

Во-вторых, сущность и толкование категории «системная инвестиционная безопасность» подчеркивается в работах ученых, определяющих данное понятие как совокупность правовых, социальных и экономических условий, определяющих тип и динамику процесса воспроизводства и обеспечивающих надежную отдачу и эффективное использование вложенного капитала. Системная инвестиционная безопасность отражает основные макро- и микроэкономические тенденции, структурные изменения в экономике и выражается в системе качественных и количественных показателей экономического развития за счет привлечения источников инвестиций. Например, Э.В. Рогатенюк определяет понятие «системная инвестиционная безопасность» как достижение уровня инвестиций, позволяющего региональной и национальной экономике оптимально удовлетворять существующие инвестиционной потребности по объему и структуре с учетом эффективного использования и возврата инвестиций [2].

Системную инвестиционную безопасность можно описать как набор конкретных действий или мер, которые содержат известные функции управления проектами или менеджмента в инвестиционной сфере: определение целей инвестиционной деятельности в стратегическом масштабе, разработка согласованной стратегии и её тактическое воплощение в реальных условиях. Сегодня инвестиционная безопасность требует серьезных вмешательств. И желательно, чтобы вмешательство было со стороны частных инвесторов, которые будут делать инвестиции не только с целью получения прибыли, но и с умными инвестициями для развития экономики в целом.

Для обеспечения системной инвестиционной безопасности и устойчивого развития экономики субъекта РФ необходимо разработать соответствующий механизм их реализации. Концептуально-методологическое исследование системности инвестиционной безопасности основано на рассмотрении категории «механизм экономи-

ческой безопасности» как системного явления. Механизм обеспечения экономической безопасности страны в современных условиях – это система организационно-правовых мер по предотвращению экономических угроз. Сюда входят следующие элементы: объективный и комплексный мониторинг развития экономики и общества для выявления и прогнозирования внутренних и внешних угроз экономической безопасности; несоблюдение порога, приводящее к нестабильности и социальным конфликтам, выработка предельно допустимых значений социально-экономических показателей; деятельность правительства по выявлению и предотвращению внутренних и внешних угроз безопасности.

Таким образом, организационно-экономический механизм обеспечения инвестиционной безопасности, взаимосвязанные ключевые организационно-экономические элементы и их типы групп (субъекты, объекты, принципы, методы и инструменты и т. д.), а также их многоуровневый период взаимодействия, оказывает влияние на экономические отношения (интересы) государства, экономических субъектов и общество.

Конечным результатом такого механизма обеспечения инвестиционной безопасности является формирование рациональной экономической стратегии государства, то есть формирование стратегии устойчивого экономического развития, основанного на балансе экономических интересов всех участников инвестиционной деятельности, для обеспечения устойчивого экономического роста в стране.

Определение системной инвестиционной безопасности субъекта РФ основано на следующих положениях [3].

Положение 1. Системная инвестиционная безопасность субъекта РФ представляет собой состояние защищенности региональной экономики от внешних и внутренних угроз, препятствующих её экономическому росту.

Вышеприведенное определение системной инвестиционной безопасности свидетельствует о том, что сама системность этого понятия определяется следующими факторами. Во-первых, системная инвестиционная безопасность субъекта РФ определяется внешними факторами её существования. К ним относится фактор системности экономической безопасности, в которой инвестиционная безопасность представляется частью этой системы. Место инвестиционной безопасности в системе экономической безопасности региона, отражено на рис. 1.



Рис. 1. Инвестиционная безопасность в системе экономической безопасности региона

Во-вторых, системность инвестиционной безопасности определяется противодействием системе внутренних и внешних опасностей различных форм, преодоление которых в значительной степени определяется системностью инвестиционной безопасности. В-третьих, системность инвестиционной безопасности также определяется внутренней системностью инвестиций, которая заключается в наличии предынвестиционной, оперативной и постинвестиционной стадий инвестиционного процесса

Положение 2. Инвестиции играют центральную роль в обеспечении эффективности функционирования экономической системы и всего общественного воспроизводства, так как именно они непосредственно оказывают большое влияние на возможность экономического роста в долгосрочной перспективе. Инвестиционная активность относится к числу важнейших показателей экономической динамики. Их интенсивностью определяется состояние экономики. В процессе инвестиционной деятельности решаются крупные макроэкономические проблемы: структурная перестройка национальной экономики и технический прогресс, возможно преодоление инфляции, происходит расширение налогооблагаемой базы и пополнение бюджета, увеличение числа рабочих мест. Именно масштабы, структура и эффективность использования инвестиций являются одной из основных составляющих конкурентоспособности российских компаний и развития национального хозяйства.

Положение 3. Системную инвестиционную безопасность можно описать как набор конкретных действий или мер, которые содержат известные функции управления проектами или менеджмента в инвестиционной сфере: определение целей инвестиционной деятельности в стратегическом масштабе, разработка согласованной стратегии и ее тактическое воплощение в реальных условиях.

Сегодня инвестиционная безопасность требует серьезных вмешательств. И желательно, чтобы вмешательство было со стороны частных инвесторов, которые будут делать инвестиции не только с целью получения прибыли, но и с умными инвестициями для развития экономики в целом [4].

Положение 4. В целом системная инвестиционная безопасность направлена на:

- создание синергии с более широкими целями экономического развития или промышленной политикой и достижение полной интеграции в стратегии устойчивого развития экономики;
- способствует ответственному поведению инвесторов и внедряет принципы корпоративной социальной ответственности (КСО);
- обеспечивает эффективность политики при ее разработке и реализации, а также в институциональной среде, в которой они действуют.

Одной из проблем обеспечения системной инвестиционной безопасности государства выступает низкая инвестиционная привлекательность субъекта РФ.

Для обеспечения системной инвестиционной безопасности и устойчивого развития экономики необходимо разработать соответствующий механизм их реализации. Концептуально-методологическое исследование системности инвестиционной безопасности основано на рассмотрении категории «механизм экономической безопасности» как системного явления. Механизм обеспечения экономической безопасности субъекта РФ в современных условиях – это система организационно-пра-

вовых мер по предотвращению экономических угроз. Сюда входят следующие элементы: объективный и комплексный мониторинг развития экономики и общества для выявления и прогнозирования внутренних и внешних угроз экономической безопасности; несоблюдение порога, приводящее к нестабильности и социальным конфликтам, выработка предельно допустимых значений социально-экономических показателей; деятельность правительства по выявлению и предотвращению внутренних и внешних угроз безопасности [5].

Положение 5. Системное содержание инвестиционной безопасности субъекта РФ определяется принципами системного подхода, в числе которых отмечаются следующие: целостность, иерархичность, структурированность, относительность, многосторонность [6].

Для обеспечения системной инвестиционной безопасности в плане соблюдения данного положения необходимо проведение организационно-экономических мероприятий по четырём основным направлениям.

По первому направлению необходимо всестороннее исследование взаимосвязи всех законов, постановлений и управленческих решений с целью прояснения соответствия и сосредоточения внимания на укреплении безопасности субъекта РФ.

Второе направление предполагает организацию борьбы с существующими угрозами безопасности, которая не может ограничиваться реагированием на реальные нарушения существующих законов, норм, правил и пороговых значений, характеризующих угрозу. Это, как правило, включает в себя действия по устранению условий, которые способствуют дальнейшему развитию этих угроз, вызванных первоначальными ошибками политического и экономического управления.

По третьему направлению необходимо организовать работу всех управленческих структур на усиление инвестиционного потенциала, т.е. на создание жизнеобеспечения. В эту область входит мониторинг положительных тенденций в области общественной безопасности, определение источников, факторов развития этих тенденций, условий проявления и возможностей распространения.

Четвертое направление предполагает обеспечить устойчивость развития экономики субъекта РФ в целом, на основе выявления реальных возможностей мобилизации сил и ресурсов в каждом проекте, комплексный ситуационный анализ проблем, актуальный прогноз изменений в стране, безопасность реализации проекта. разработка рациональной схемы управления каждым проектом в связи с реализацией проекта.

Таким образом, в субъектах Российской Федерации усилиями государственной власти создана нормативно-правовая база, создающая объективные условия для реализации в экономике системной инвестиционной безопасности. Она позволяет учитывать все стороны инвестиционной деятельности: конкурсное размещение централизованных инвестиционных ресурсов, регулирование вопросов налогообложения инвестиционных проектов, регулирование лизинговых операций, регулирование иностранных инвестиций. Государственное регулирование инвестиционной деятельности в субъектах РФ строится на взаимосвязанных правовых основаниях разного уровня иерархии: федеральные нормативно-правовые акты, региональные нормативно-правовые акты, муниципальные нормативно-правовые акты и локальные правовые акты отдельных организаций.

Список использованных источников

1. *Белицкая А. В.* Инвестиционная политика государства и ее отражение в законодательстве Российской Федерации // Предпринимательское право. Приложение «Право и Бизнес». 2016. № 1. С. 25.
2. *Рогатенюк Э.В.* Сущность и основные компоненты инвестиционной безопасности // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. 2018. №3. – 12 с.
3. *Лавровский, Б. Л., Позднякова И. В.* Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие. Новосибирск : Изд-в НГТУ, 2017. 172 с.
4. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Собрание законодательства РФ. – 2019. – № 31. Ст. 4418 ; 2020. № 31 (ч. I). Ст. 5018.
5. *Баранцов Н. А.* Теоретические аспекты региональной инвестиционной политики // Молодой ученый. 2016. № 12. С. 1112 – 1115.
6. *Чернов В.А.* Инвестиционный анализ: учебное пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2018. 159 с.

V. F. Kourov

D. S. Bondarenko

SYSTEMIC INVESTMENT SECURITY IN THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION: THE CONTENT AND PRINCIPLES OF A SYSTEMATIC APPROACH.

Keywords: investment security, systemic investment security, system, economic security of the region, subject of the Russian Federation, organizational and economic mechanism.

The article considers the definitions of investment security of the subject of the Russian Federation and focuses on its systemic nature. The systemic nature of investment security is presented on the basis of the principles of a systematic approach. The implementation of this principle makes it possible to ensure a high level of efficiency of investment security and increase the efficiency of the organizational and economic mechanism for ensuring economic security of the subject of the Russian Federation as a whole.

И. В. Кулик, канд. экон. наук

А. С. Дебелая

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕРКИ ДОСТОВЕРНОСТИ И ПОЛНОТЫ СВЕДЕНИЙ О ДОХОДАХ, ОБ ИМУЩЕСТВЕ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ ИМУЩЕСТВЕННОГО ХАРАКТЕРА, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ СЛУЖАЩИМИ

Ключевые слова: сведения о доходах, расходы, коррупция, муниципальное образование, методические рекомендации, ГИС «Посейдон», противодействие коррупции, реестр.

В статье рассмотрены особенности проверки достоверности и полноты сведений о доходах, представляемых муниципальными служащими. Описана ситуация с недостаточностью регламентирования процесса заполнения сведений о доходах, проблемах в толковании методических рекомендаций, а также ситуация недостаточности полномочий у муниципальных органов для проверки. В статье делается вывод об эффективности использования современных технологий для противодействия коррупции.

В соответствии с Федеральным законом от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (далее – 273-ФЗ) муниципальные служащие, замещающие должности муниципальной службы, включенные в перечни, установленные нормативными правовыми актами Российской Федерации (далее – муниципальные служащие) обязаны представлять представителю нанимателя (работодателю) сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей (далее – сведения о доходах).

Каждый год в рамках декларационной компании в период с 1 января по 30 апреля года, следующего за отчетным, муниципальные служащие представляют сведения о доходах представителю нанимателя (работодателя), чаще всего таковым является кадровое подразделение муниципального образования.

Форма представляемых сведений о доходах утверждена Указом Президента Российской Федерации от 23.06.2014 № 460 «Об утверждении формы справки о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации» (далее – форма). Заполняется данная форма с использованием специального программного обеспечения «Справки БК». В форму включено 7 разделов обязательных для заполнения [1].

Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации ежегодно выпускает Методические рекомендации по вопросам представления сведений о до-

ходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера и заполнения соответствующей формы справки (далее – Методические рекомендации) с целью разъяснения отдельных ситуаций, возникающих при заполнении справок о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера. Методические рекомендации носят рекомендательный характер и не являются нормативным правовым актом Российской Федерации.

Однако методическими рекомендациями разъяснены не все ситуации и вопросы приема и проверки достоверности и полноты представляемых сведений о доходах, а также сами методические рекомендации носят только рекомендательный характер, то есть документа, разъясняющего конкретные правила заполнения кроме самой формы, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 23.06.2014 № 460 не существует. Так, же нет примера заполненного образца. Поэтому возникают некоторые спорные ситуации, ответа на которых в доступных муниципальному служащему источниках отсутствует.

Так, в разделе 1 муниципальные служащие указывают сведения о доходах, полученных за отчетный период, указывается доход по основному месту работы (включая пенсии, пособия, иные выплаты). Одной из особенностей заполнения данного раздела муниципальными служащими, является возможность появления дохода от иной оплачиваемой деятельности. Так, согласно Федеральному закону от 02 марта 2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе Российской Федерации» муниципальный служащий вправе с предварительным уведомлением представителя нанимателя выполнять иную оплачиваемую работу, если это не повлечет за собой конфликт интересов.

Согласно методическим рекомендациям сумма дохода указывается без вычета налога на доходы физических лиц, то есть не фактически полученную сумму, а полную сумму с учетом налога. Тогда возникает вопрос о расчете дохода для разделов «Сведения о расходах» и «Сведения о счетах в банках и иных кредитных организациях», ведь фактически муниципальный служащий не располагает полной суммой, указанной у него в доходах.

Раздел 2 формы «Сведения о расходах» заполняется муниципальным служащим только если в отчетном периоде служащим, его супругой (супругом) и несовершеннолетними детьми совершена сделка или совершены сделки по приобретению земельного участка, другого объекта недвижимости, транспортного средства, ценных бумаг (долей участия, паев в уставных (складочных) капиталах организаций), цифровых финансовых активов, цифровой валюты и сумма такой сделки или общая сумма совершенных сделок превышает общий доход данного лица и его супруги (супруга) за три последних года, предшествующих отчетному периоду. Но если муниципальный служащий принят только в год, предшествующий отчетному и у принимающего сведения о доходах есть информация только за один год, предшествующий отчетному, ситуация в таких случаях не урегулирована. По моему мнению, есть только 2 варианта предоставления достоверных сведений о доходах в такой ситуации:

1. Заполнять данный раздел, даже если, по мнению муниципального служащего доход за предыдущие отчетному году периоды превышает сумму сделки (сделок);

2. Не заполнять раздел 2 и написать пояснение к справке о доходах, приложив к нему документы, подтверждающие получение дохода.

Аналогичная ситуация касается и раздела 4 «Сведения о счетах в банках и иных кредитных организациях», согласно методическим рекомендациям графа «Сумма поступивших на счет денежных средств» заполняется муниципальным служащим только в случае, если общая сумма денежных поступлений на отдельный счет (до 1 июля 2023 года) за отчетный период превышает общий доход служащего и его супруги (супруга) за отчетный период и два предшествующих ему года, учитывая, что муниципальный служащий отчитывается за отчетный период и есть сведения за предшествующий отчетному периоду год, за который он отчитывался как кандидат, все равно возникает ситуация с отсутствием информации за один год.

Еще одной особенностью проверки достоверности и полноты сведений, предоставляемых муниципальными служащими является ограниченность полномочий муниципальных образований.

Проверка достоверности и полноты сведений о доходах в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации, соблюдения муниципальными служащими ограничений и запретов, требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов, исполнения ими обязанностей, установленных 273-ФЗ и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации, осуществляется в порядке, определяемом нормативными правовыми актами субъекта Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» у муниципального органа отсутствует право направлять запрос в кредитные организации, налоговые органы Российской Федерации, органы, осуществляющие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, и операторам информационных систем, в которых осуществляется выпуск цифровых финансовых активов, органы, осуществляющие оперативно-розыскную деятельность, что осложняет проверку достоверности и полноты сведений о доходах.

Примером такой ситуации является заполнение раздела 6.1 сведений о доходах, в нем указывается информация о находящихся во временном пользовании объектах. Достоверность и полноту заполнения данного раздела проверить практически невозможно, за исключением случаев, например, когда на титульном листе формы заполнена информация о фактическом проживании, но в разделе 3.1. «Недвижимое имущество» объект в собственности не отражен, следовательно, информация об используемом объекте должна быть занесена в раздел 6.1.

Хатов Э.Б. в своем исследовании высказывает мнение, что в сфере информационно-аналитического обеспечения профилактики коррупции использование цифровых ресурсов не менее значимо, в том числе возможность подключения к базе данных системы уличных камер видеонаблюдения, как в записи, так и в режиме реального времени [2].

Действительно, использование искусственного интеллекта существенно бы упростило проверку достоверности и полноты сведений о доходах и в целом бы повысило эффективность анализа преступности в стране. Так, например, в Китае использовали несложные программы для анализа зафиксированных уличными каме-

рами маршруты движения транспортных средств государственных служащих и таким способом были выявлены объекты недвижимого имущества, которыми государственные служащие пользовались, но в свои сведения не вносили.

Самые доступные и простые методы проверки достоверности и полноты представляемых сведений это беседа с муниципальным служащим и анализ представляемых им сведений. Например, муниципальный служащий указывает в сведениях о доходах на свою супругу, что она является индивидуальным предпринимателем, но в разделе 4 «Сведения о счетах в банках и иных кредитных организациях» в список счетов не включен расчетный счет по ИП. Или, например, у муниципального служащего заполнен раздел 6.2 «Срочные обязательства финансового характера», но в разделе 4 отсутствует счет банка, где взят кредит.

Минтруд России в письме от 21 марта 2016 г. № 18-2/10/П-1526 подразделяет все коррупционные правонарушения (связанные как раз с ненадлежащим исполнением государственными и муниципальными служащими обязанности по представлению сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера) на значительные (за которые применяется взыскание в виде увольнения в связи с утратой доверия), малозначительные (за которые применяются иные дисциплинарные взыскания) и незначительные (при совершении которых служащие к ответственности не привлекаются) [4].

Анализ данных реестра по состоянию на 01.04.2023 свидетельствует, что из 3715 внесенных в реестр лиц 345 являются муниципальными служащими или лицами, замещающими муниципальные должности (9,3 % от общей численности) [4].

В 2022 году Указом Президента Российской Федерации от 25.04.2022 № 232 «О государственной информационной системе в области противодействия коррупции «Посейдон» и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации» было решено создать ГИС в сфере противодействия коррупции «Посейдон». Цель создания данной системы обеспечение использования информационно-коммуникационных технологий для ввода и анализа сведений о доходах, а также для проведения проверочных и иных мероприятий в области противодействия коррупции. Система объединяет в единую сеть участников антикоррупционной деятельности и позволяет автоматизировать большинство выполняемых ими функций.

ГИС будет взаимодействовать с другими информационными системами, содержащими данные, которые могут быть использованы для противодействия коррупции, такими как ФНС, Росфинмониторинг, Росимущество, также будет анализироваться информация из социальных сетей, таким образом система создаст цифровой портрет государственного или муниципального служащего. Аналогичные системы созданы в США и Китае, в России похожая система работает в Росатоме [5].

Как было упомянуто ранее, применение современных технологий существенно упростит задачу приема и анализа сведений о доходах, позволит сразу обрабатывать информацию и выявлять нарушение антикоррупционного законодательства.

Список использованных источников

1. Методические рекомендации по вопросам представления сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера и заполнения соответствующей формы справки в 2023 году (за отчетный 2022 год). URL: <https://mintrud.gov.ru/ministry/anticorruption/Methods/13> (дата обращения: 18.03.2023)

2. *Хатов Э. Б.* Вопросы информационно-аналитического обеспечения профилактики коррупционных правонарушений в условиях цифровизации // Профилактика коррупционных правонарушений: Актуальные вопросы применения законодательства о противодействии коррупции и основные направления профилактики коррупционных правонарушений : сб. докл. участников семинара-совещания с руководителями антикоррупционных и кадровых подразделений федеральных органов исполнительной власти и организаций, созданных для выполнения задач, поставленных перед Правительством РФ, а также органов исполнительной власти ряда субъектов РФ. М., 2021. URL: <https://www.altairegion22.ru/> (дата обращения: 12.03.2023)

3. *Пресняков М. В.* Реестр лиц, уволенных с государственной и муниципальной службы в связи с утратой доверия: вопросы эффективности / М. В. Пресняков, С. Е. Чаннов // Журнал российского права. – 2020. – № 10. – [Электронный ресурс]//URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_44236952_60940530.pdf (дата обращения 18.03.2023)

4. Реестр лиц, уволенных в связи с утратой доверия // Портал госслужбы. URL: <https://gosszluzhba.gov.ru/>(дата обращения: 18.03.2023)

5. *Новокшинов К. А.* "Казнить нельзя помиловать": правильная расстановка знаков препинания при проверке сведений о банковских счетах государственных(муниципальных) служащих / К. А. Новокшинов // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Право. 2022. Т. 7, № 3. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_49504059_28382546.pdf
https://elibrary.ru/download/elibrary_44236952_60940530.pdf (дата обращения: 18.03.2023)

I. V. Kulik

A. S. Debelaya

FEATURES OF VERIFICATION OF THE RELIABILITY AND COMPLETENESS OF THE LIGHTS ON INCOME, ON PROPERTY AND OBLIGATIONS OF PROPERTY NATURE BY MUNICIPAL EMPLOYEES, REPLACING THE POSITIONS OF THE MUNICIPAL SERVICE

Keywords: data on income, expenses corruption, municipality, methodological recommendations, GIS "Poseidon", anti-corruption, registry

The article discusses the features of checking the reliability and completeness of information on income submitted by municipal employees. The situation with the lack of regulation of the process of filling in information on income, problems in the interpretation of methodological recommendations, as well as the situation of insufficient authority of municipal authorities for verification are described. The article concludes on the effectiveness of the use of modern technologies to combat corruption.

Е. А. Меньшикова, канд. экон. наук

Д. А. Шевченко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ДИНАМИКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Ключевые слова: малое предпринимательство, конкуренция, государственная политика.

В статье рассмотрены вопросы государственного содействия развитию предпринимательства и конкуренции. Проанализированы показатели малого предпринимательства в регионе. Исследованы барьеры развития предпринимательства.

В условиях рыночных отношений активизация малого предпринимательства и развитие конкуренции являются важнейшими задачами, что подтверждается в документах стратегического планирования России и ее регионов. Так, в Стратегии национальной безопасности РФ отмечается, что для достижения целей обеспечения экономической безопасности Российской Федерации (далее – РФ) необходимо решение ряда задач, в числе которых совершенствование механизмов взаимодействия государства и бизнеса, содействие развитию малого и среднего предпринимательства, в первую очередь в производственной и научно-технологической сферах [1]. Задачи государственного содействия развитию малого предпринимательства и конкуренции обозначены в стандарте развития конкуренции в субъектах РФ, а также в государственных программах и стратегиях социально-экономического развития всех субъектов РФ, в том числе Хабаровского края. Это объясняется особой ролью малого предпринимательства в рыночной экономике. Как отмечает Федоляк В.С., малое предпринимательство воздействует на количественные и качественные характеристики рынка труда, оказывает прямое воздействие на занятость населения, создает конкуренцию за работников и сохраняет рабочий потенциал [2]. Рыбаков А.Н., Расанова О.Е. рассматривают малое предпринимательство как важнейший стратегический ресурс, активизирующий экономический рост, обеспечивающий устойчивость социально-экономического развития, повышение качества жизни населения страны и регионов [3]. Вышеизложенное объясняет необходимость повышения эффективности государственной поддержки малого предпринимательства как одного из приоритетных направлений государственной политики в регионах РФ.

Несмотря на значительные усилия федеральных и региональных органов государственной власти по содействию развитию малого и среднего предпринимательства (далее – МСП), роль малого предпринимательства в России и ее регионах пока недостаточно высока. За годы рыночных преобразований малый бизнес, а также ин-

дивидуальное предпринимательство (далее – ИП), так и не стали заметными явлениями в экономике российских регионов, что отражают показатели табл. 1, рассчитанные по данным Росстата [4].

Таблица 1

Показатель	Значение показателя			Темп роста, %
	2019	2020	2021	
Среднесписочная численность работников в МСП, тыс. чел.	167,4	125,8	116,7	69,71
Доля занятых в МСП в среднегодовой численности занятых в крае, %	25,07	18,87	17,30	69,03
Оборот малых предприятий, млрд руб.	524,1	491,7	501,5	95,69
Доля оборота малых предприятий в стоимости оборота всех организаций в крае, %	9,05	8,39	6,83	75,52
Численность занятых в бизнесе ИП, тыс. чел.	55,9	57,4	68,8	123,08
Доля занятых в бизнесе ИП в среднегодовой численности занятых в крае, %	8,37	8,61	10,20	121,87
Объем выручки ИП от продажи товаров, продукции, работ, услуг, млрд руб.	177,0	191,5	230,3	130,11
Соотношение выручки ИП с оборотом всех организаций в крае, %	3,06	3,27	3,14	102,69

Если в странах с развитой рыночной экономикой доля занятых в МСП зачастую составляет половину занятых, то в российских регионах этот показатель значительно ниже (17 % в Хабаровском крае). Доля оборота малых предприятий в обороте организаций края также незначительна (7 %), еще ниже доля выручки индивидуальных предпринимателей (3%). Анализ динамики малого предпринимательства за 2019–2021 гг. показал заметное сокращение числа занятых (на 30 %) и оборота малых предприятий (на 4 %) в Хабаровском крае. В случае роста показателей следует отметить отставание их динамики в крае от РФ в среднем. Если темп роста объема выручки индивидуальных предпринимателей в РФ составил 138,94 %, то в крае – лишь 130,40 %. Аналогичное отставание динамики выявлено по другим исследованным показателям малого предпринимательства в регионе.

В ходе совершенствования государственной политики, направленной на активизацию предпринимательской деятельности, важно особое внимание уделять формированию условий создания благоприятной конкурентной среды и снижения административных барьеров, препятствующих развитию малого предпринимательства. Правительство Хабаровского края формирует и обеспечивает реализацию плана мероприятий по содействию развитию конкуренции, прежде всего, повышению конкурентоспособности малого бизнеса. Исходя из требований Стандарта развития конкуренции в субъектах РФ, Правительство края ежегодно проводит мониторинг состояния и развития конкуренции на товарных рынках. Результаты анализа позволяют органам региональной власти выявлять наиболее существенные проблемы развития конкурентной среды в регионе, оценивать факторы, ограничивающие развитие конкуренции и препятствующие осуществлению предпринимательской деятельности в регионе. Результаты мониторинга и их анализа используются органами региональной власти при формировании и принятии управленческих решений, направленных на улучшение

условий предпринимательской деятельности и развитие конкуренции в регионе. Особое место в деятельности Правительства Хабаровского края занимает организация опросов предпринимателей, экспертов, потребителей товаров, работ и услуг. Анкетирование предпринимателей, помимо оценки состояния уровня конкуренции, позволяет аккумулировать предложения о требуемых мерах по развитию конкуренции на товарных рынках, а также устранению тех или иных административных барьеров. Перечень выявленных в ходе исследования барьеров для ведения предпринимательской деятельности либо открытия бизнеса включает 18 составляющих. Для наглядной иллюстрации наиболее существенные административные барьеры представлены в табл. 2 [5].

Таблица 2

Наиболее существенные административные барьеры предпринимательской деятельности в Хабаровском крае

Административные барьеры	Доля предпринимателей, %		
	2019	2020	2021
Высокие налоги	55	47	53
Нестабильность законодательства	24	36	33
Сложность/затянутость процедуры получения лицензий	34	18	14
Сложность получения доступа к земельным участкам	13	13	11
Сложность доступа к государственным закупкам	–	8	8
Стандарты и предъявляемые к качеству требования	10	13	7
Коррупция (взятки, преференции и т.п.)	5	7	7
Ограничения ввоза-вывоза товаров	4	5	6
Нет ограничений	9	23	17

В 2021 г., как и в предыдущие годы, предприниматели Хабаровского края отметили в качестве наиболее значимых административных барьеров ведения предпринимательской деятельности высокие налоги, о чем свидетельствуют оценки 53 % респондентов. Следующий по значимости административный барьер – нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, причем доля респондентов, указавших этот барьер существенно выросла за последние три года (с 24 до 33 %). Кроме того, значительное число предпринимателей указали на такое ограничение, как сложность или затянутость получения лицензии, однако за период с 2019 по 2021 гг. доля респондентов, отметивших такой барьер, заметно сократилась, что свидетельствует о позитивных изменениях в данной сфере. Высокими административными барьерами, по оценкам предпринимателей, являются сложности получения доступа к земельным участкам, коррупция, ограничения ввоза-вывоза товаров и другие. В 2021 г. лишь 17 % респондентов указали на отсутствие ограничений в их деятельности, причем по сравнению с 2020 г. этот показатель заметно снизился.

Таким образом, несмотря на то, что реализация Стандарта развития конкуренции в Хабаровском крае способствует распространению лучших практик содействия конкуренции на территории региона, приводит к снятию ряда барьеров развития предпринимательства, этих мер недостаточно для существенной активизации малого предпринимательства в крае. Наиболее существенные административные барьеры, например, такие как высокие налоги, нестабильность законодательства и другие, в значительной степени определяются федеральной политикой. Региональные органы власти, к сожалению, не

могут оказать существенного влияния на снятие ряда административных барьеров. Негативное влияние административных барьеров Правительство края могло бы нейтрализовать оказанием более высокой финансовой поддержки малому бизнесу, чтобы он занял достойное место в региональной экономике, однако это затруднено в условиях хронического бюджетного дефицита и высокого уровня государственного долга региона. В результате роль малого предпринимательства недостаточно высока в экономике края.

Для разрешения вышеуказанных проблем необходимо дальнейшее совершенствование государственной политики реализации Стандарта развития конкуренции в тесной взаимосвязи с реализацией государственных программ содействия развитию малого предпринимательства на территории края. Прежде всего, необходимо согласование ключевых индикаторов и мероприятий государственных региональных программ с показателями дорожной карты по реализации Стандарта развития конкуренции в Хабаровском крае. Активизации малого предпринимательства в крае может способствовать распространение лучших региональных практик содействия развитию конкуренции, в том числе, подключение предпринимателей к цифровой платформе, интегрирующей государственные ресурсы, банки, коммерческие структуры и инфраструктуру поддержки малого предпринимательства в крае.

Список использованных источников

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации : утверждена Указом Президента РФ от 02 июля 2021 г. № 400. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_389271/(дата обращения: 02.04.2023).

2. Федоляк В. С. Роль малого предпринимательства в создании рабочих мест и решении проблем занятости трудовых ресурсов Саратовской области // Гуманитарный научный журнал. 2020. № 2. С. 23.

3. Рыбаков А. Н., Рассанова О. Е. Актуальные проблемы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 1 (35). С. 65.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели : стат. сб. / С. Н. Егоренко [и др.]. М. : Росстат, 2022. 1122 с.

5. Состояние и развитие конкуренции на товарных рынках Хабаровского края в 2021 году: ежегодный региональный доклад. URL: <https://fas.gov.ru/documents/687866/>(дата обращения: 02.04.2023).

E. A. Menshikova

D. A. Shevchenko

DYNAMICS OF SMALL BUSINESS IN THE KHABAROVSK KRAI IN THE CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF COMPETITION

Keywords: small business, competition, public policy.

The article deals with the issues of state assistance to the development of entrepreneurship and competition. The indicators of small business in the region are analyzed. The barriers to the development of entrepreneurship have been studied.

УДК 338.242

Т. Г. Мотовиц, канд. экон. наук

О. С. Дикарева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

Т. Н. Бондаренко, канд. экон. наук

(Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск)

БИЗНЕС-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: бизнес-анализ, методы и инструменты бизнес-анализа.

В статье рассмотрены ключевые понятия теории бизнес-анализа и его основные методы и инструменты; преимущества применения бизнес-анализа.

Бизнес-анализ – это процесс изучения, выявления и оценки различных аспектов предпринимательской деятельности с целью улучшения эффективности и достижения стратегических целей. Бизнес-анализ использует множество инструментов и методик для оценки текущего состояния компании и определения возможностей развития.

Цель бизнес-анализа заключается в выявлении проблем, их причин и возможных решений, а также определении потенциальных возможностей для улучшения деятельности компании [1].

Ключевыми задачами бизнес-анализа являются: определение требований к бизнесу; выявление проблем и их причин; разработка стратегии изменений; управление рисками и оценка воздействия изменений; планирование и контроль реализации решений.

Существует множество методов и инструментов, используемых в бизнес-анализе. Некоторые из них [2] включают:

- SWOT-анализ: метод, который позволяет оценить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы компании.

- PESTLE-анализ: анализ внешних факторов, включая политические, экономические, социальные, технологические, юридические и экологические аспекты.

- Модель Портера: оценка конкурентной среды на основе пяти конкурентных сил.

- Диаграмма Ишикавы: определение причинно-следственных связей между проблемами и их причинами.

- Бизнес-модель Canvas: структурирование и визуализация ключевых аспектов бизнеса.

Процесс бизнес-анализа включает в себя несколько ключевых этапов, которые позволяют специалистам определить проблемы, разработать стратегии и решения, а также оценить результаты внедрения изменений [3].

1. Определение проблемы и целей - на данном этапе бизнес-аналитик определяет основные проблемы, с которыми сталкивается компания, и формулирует конкретные цели для решения этих проблем. Это включает определение краткосрочных и долгосрочных целей, а также разработку стратегии для их достижения. Бизнес-аналитик также оценивает потребности и ожидания заинтересованных сторон, чтобы учесть их при разработке решений.

2. Сбор информации - это процесс сбора данных о текущем состоянии компании, ее ресурсах, структуре, бизнес-процессах, а также о внешней среде, в которой она функционирует. Бизнес-аналитик может использовать различные методы для сбора информации, такие как анализ документации, интервью с сотрудниками и клиентами, наблюдение, опросы и другие.

3. Анализ данных - аналитик использует различные методы и инструменты для анализа собранных данных, выявления проблем и возможностей для улучшения. Какие-то из наиболее распространенных методов анализа, таких как SWOT, PESTLE, Модель Портера и др. В зависимости от специфики компании и поставленных задач, могут быть использованы и другие методы анализа.

4. Выработка рекомендаций и разработка стратегии изменений - на основе проведенного анализа бизнес-аналитик формулирует рекомендации и разрабатывает стратегию изменений, направленную на улучшение деятельности компании. Это может включать изменение бизнес-процессов, внедрение новых технологий, реорганизацию структуры компании или любые другие решения, которые могут способствовать достижению поставленных целей.

5. Планирование и контроль реализации решений - бизнес-аналитик разрабатывает подробный план действий по реализации предложенных решений. План должен содержать информацию о ресурсах, ответственных лицах, сроках и контрольных точках.

6. Оценка результатов и корректировка стратегии - после завершения реализации изменений бизнес-аналитик проводит оценку результатов на основе заранее определенных метрик и критериев. Если результаты удовлетворяют ожиданиям и целям, то изменения считаются успешными. В случае необходимости аналитик может предложить корректировку стратегии или дополнительные изменения для улучшения эффективности внедренных решений.

Процесс бизнес-анализа не является линейным и может быть итерационным. Это означает, что компания может возвращаться к предыдущим этапам для проведения дополнительного анализа, корректировки планов и реализации новых решений в ответ на изменяющиеся условия рынка и требования заинтересованных сторон.

Для успешной интеграции бизнес-анализа в управление компанией необходимо обеспечить поддержку со стороны руководства: руководство должно понимать ценность бизнес-анализа и поддерживать его проведение; обучение и развитие навыков бизнес-аналитиков: постоянное обучение и развитие навыков аналитиков обеспечивает качественный анализ и успешную реализацию решений; коммуникация и сотрудничество между отделами: открытая коммуникация и сотрудничество между

различными подразделениями компании способствуют успешному проведению бизнес-анализа [4].

Бизнес-анализ – это неотъемлемая часть современного предпринимательства, которая позволяет компаниям адаптироваться к изменяющейся среде и успешно достигать своих стратегических целей. Владение методами и инструментами бизнес-анализа, а также вовлечение квалифицированных специалистов, поможет предпринимателям определить и решить ключевые проблемы, выявить возможности для роста и развития, а также контролировать и оценивать результаты внедренных изменений.

Применение бизнес-анализа может привести к множеству преимуществ, таких как: улучшение процессов и повышение эффективности работы; оптимизация ресурсов и снижение издержек; выявление новых рыночных возможностей и расширение деятельности компании; повышение удовлетворенности клиентов и лояльности к бренду.

Бизнес-анализ и теория стейкхолдеров тесно связаны, поскольку оба концепта основаны на идее активного взаимодействия и учета интересов всех участников бизнес-процесса. Теория стейкхолдеров предполагает, что компания несет ответственность перед всеми заинтересованными сторонами (stakeholders), такими как сотрудники, клиенты, поставщики, инвесторы и общество в целом. Успех компании зависит от ее способности удовлетворить интересы всех стейкхолдеров и управлять возникающими конфликтами интересов.

Бизнес-анализ [5] включает в себя следующие аспекты, связанные с теорией стейкхолдеров:

1. Идентификация стейкхолдеров: на этапе определения проблемы и целей бизнес-аналитик идентифицирует ключевых стейкхолдеров, которые имеют влияние на компанию или могут быть затронуты ее деятельностью.

2. Сбор информации и анализ потребностей стейкхолдеров: аналитик собирает информацию от стейкхолдеров, определяет их ожидания и потребности, а также учитывает возможные конфликты интересов.

3. Коммуникация со стейкхолдерами: бизнес-аналитик должен поддерживать открытую и постоянную коммуникацию со стейкхолдерами на протяжении всего процесса бизнес-анализа. Это включает информирование о целях, планах, прогрессе и результатах проекта, а также сбор обратной связи и предложений от стейкхолдеров.

4. Учет интересов стейкхолдеров при оценке результатов и корректировке стратегии: после завершения реализации изменений, бизнес-аналитик должен оценить результаты с точки зрения удовлетворенности стейкхолдеров и достижения целей проекта.

5. Создание ценности для стейкхолдеров: цель бизнес-анализа заключается не только в улучшении процессов и повышении эффективности работы компании, но и в создании ценности для всех стейкхолдеров.

Использование теории стейкхолдеров в бизнес-анализе позволяет компании создавать долгосрочные отношения с клиентами, сотрудниками, поставщиками и

другими участниками, основанные на взаимном доверии и сотрудничестве. В результате компания может достичь большего успеха и устойчивости на рынке, обеспечивая удовлетворенность всех стейкхолдеров.

Таким образом, теория бизнес-анализа предоставляет ценные знания и инструменты для предпринимателей, стремящихся к постоянному развитию и улучшению своих бизнес-процессов. Применение этих методов и подходов может значительно повысить конкурентоспособность компании и обеспечить ее успех на рынке.

Список использованных источников

1. Усенко Л. Н., Чернышева Ю. Г., Гончарова Л. В. Бизнес-анализ деятельности организации : Учебник/под ред. Л. Н.Усенко - М: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2013 560с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415581> (дата обращения: 30.03.2023).

2. Марр Б. Ключевые инструменты бизнес-аналитики. 67 инструментов, которые должен знать каждый менеджер; пер. с англ. В.Н. Егорова М.: Лаб. знаний, 2018. 339 с.

3. Основы бизнес-анализа: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент" (уровень магистратуры) / под ред. В. И. Бариленко; Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации. Москва: КНОРУС, 2018. 270 с.

4. Расширения к своду знаний по бизнес-анализу (BABOK) по гибким методологиям (Agile Extension to A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge® 2.0). URL: <http://iiba.info/AgileExtension/>(дата обращения: 30.03.2023).

5. Чернышева Ю.Г. Бизнес-анализ Москва: ИНФРА-М, 2022. 648 с.

T. G. Motovits

O. S. Dikareva

T. N. Bondarenko

BUSINESS ANALYSIS AS A TOOL FOR SUCCESSFUL ENTREPRENEURSHIP

Keywords: business analysis, methods and tools of business analysis.

The article discusses the key concepts of the theory of business analysis and its main methods and tools; the advantages of using business analysis.

УДК 338.242

Т. Г. Мотовиц, канд. экон. наук

О. С. Дикарева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

Т. Н. Бондаренко, канд. экон. наук

(Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Ключевые слова: миграция населения, мировая экономика, социально-экономических последствий миграции населения

В статье рассмотрены основные проблемы, связанные с миграцией населения, и их влияние на мировую экономику; основные подходы, которые используются государством для снижения негативных социально-экономических последствий миграции населения.

Миграция населения является одним из ключевых факторов, влияющих на глобальную экономику. В современной мировой экономике проблема миграции продолжает демонстрировать серьезные вызовы для правительств, международных организаций и частного сектора.

Политические конфликты, вооруженные столкновения и нарушения прав человека продолжают генерировать большой приток беженцев, которые ищут убежище и защиту в других странах. Однако интеграция беженцев в принимающих странах сталкивается с рядом проблем, таких как недостаток доступного жилья, трудности в обучении и трудоустройстве, а также растущая ксенофобия и национализм. Эти факторы могут ослабить социальную и экономическую стабильность в принимающих странах, а также усиливать социальное неравенство [1].

Экономическая миграция продолжает быть основной причиной международных миграционных движений. Население, особенно из развивающихся стран, стремится найти лучшие возможности для трудоустройства и повышения своего уровня жизни. Это может привести к снижению уровня занятости и социальных услуг в странах-донорах, а также к нарушению баланса на рынке труда в странах-получателях, что создает дополнительные проблемы для экономики [2].

"Утечка мозгов" из развивающихся стран продолжает усиливаться, поскольку высококвалифицированные специалисты предпочитают уезжать в развитые страны в поисках более высоких зарплат и возможностей для карьерного роста. Это приводит к неравномерному распределению талантов и навыков между странами, что может сдерживать экономическое развитие стран-доноров и усиливать глобальное неравенство [3].

Нелегальная миграция остается серьезной проблемой, так как нелегальные мигранты часто становятся жертвами торговли людьми, эксплуатации и ущемления

прав. Кроме того, они могут оказывать дополнительное давление на социальные системы принимающих стран, что может в конечном итоге вести к социальным и экономическим проблемам [4].

В условиях изменения климата и ухудшения экологических условий число климатических мигрантов продолжает расти. Люди, вынужденные покинуть свои дома из-за наводнений, засух, подъема уровня моря или других последствий глобального потепления, сталкиваются с непростыми выборами и трудностями при переезде. Это создает дополнительные вызовы для глобальной экономики и гуманитарных структур [5].

Пандемии, такие как COVID-19, могут оказать значительное влияние на миграционные процессы. Ограничения на передвижение, закрытие границ и экономический спад, вызванный пандемией, могут затруднить доступ мигрантов к медицинским услугам и социальной поддержке, а также усилить их уязвимость перед эксплуатацией и нарушением прав [6].

В 2020 году, по данным ООН, число международных мигрантов составило примерно 281 миллиона человек, что составляет около 3,6% от мирового населения. В 2019 году это число составляло 272 миллиона.

Согласно Международной организации по миграции (МОМ), к концу 2020 года число вынужденных переселенцев во всем мире составило около 82,4 миллиона человек, что является новым рекордным показателем. Это включает в себя беженцев, внутренних перемещенных лиц и лиц, ищущих убежище.

В связи с пандемией COVID-19 в 2020 году многие страны ввели ограничения на передвижение, закрыли границы и ввели другие меры, чтобы сдержать распространение вируса. Это привело к значительному снижению международных миграционных движений.

Согласно Докладу ООН о миграции населения в 2020 году, страны с наибольшим числом международных мигрантов включали Соединенные Штаты (50,7 миллиона), Германию (15,9 миллиона), Саудовскую Аравию (13,1 миллиона) и Россию (12,0 миллиона).

Страны, которые являются основными источниками международных мигрантов, включают Индию (18 миллионов), Мексику (11,8 миллиона) и Китай (11 миллионов) [7].

Государства принимают различные меры для снижения негативных социально-экономических последствий миграции населения. Вот несколько основных подходов [8]:

1. Интеграция мигрантов: создание программ интеграции, направленных на облегчение адаптации мигрантов к новому обществу. Это включает в себя предоставление доступа к образованию, профессиональной переподготовке, языковым курсам, культурной адаптации и социальным услугам.

2. Регулирование трудовой миграции: введение квот, временных рабочих виз и других мер для контроля трудовой миграции, чтобы сбалансировать спрос и предложение на рынке труда, а также для предотвращения нелегальной занятости и эксплуатации мигрантов.

3. Сотрудничество со странами происхождения мигрантов: развитие двусторонних и многосторонних соглашений, направленных на улучшение экономических и социальных условий в странах происхождения мигрантов, чтобы снизить факторы, побуждающие людей к миграции.

4. Поддержка возвратных мигрантов: создание программ и мер по поддержке возвращающихся мигрантов, таких как предоставление микрокредитов, профессиональной переподготовки и бизнес-менторства, чтобы помочь им успешно реинтегрироваться в общество страны происхождения и внести свой вклад в местную экономику.

5. Укрепление борьбы с нелегальной миграцией: усиление мер по предотвращению и пресечению нелегальной миграции, включая борьбу с торговлей людьми, ужесточение контроля на границах и сотрудничество с другими странами для обмена информацией и ресурсами.

6. Развитие гуманитарной помощи и программ переселения: оказание помощи беженцам и вынужденным мигрантам на основе международного сотрудничества и солидарности, включая создание безопасных и законных маршрутов для переселения и предоставление временной или постоянной защиты.

7. Обеспечение доступа к медицинским и социальным услугам: гарантирование доступа мигрантов и беженцев к медицинским услугам, включая вакцинацию и лечение инфекционных заболеваний, а также предоставление социальных услуг, таких как жилье и поддержка в трудоустройстве, с целью снижения социального неравенства и предотвращения дискриминации.

8. Пропаганда межкультурного диалога: организация культурных мероприятий, образовательных программ и кампаний, направленных на продвижение межкультурного диалога и взаимопонимания между мигрантами и местным населением, с целью сокращения ксенофобии, расизма и неприятия.

9. Развитие инфраструктуры и устойчивых городов: инвестирование в развитие инфраструктуры и устойчивых городов, чтобы справиться с увеличением населения из-за миграции и снизить давление на ресурсы, жилье и социальные услуги.

10. Обучение и развитие кадров: поддержка образовательных и профессиональных программ для мигрантов, чтобы помочь им развивать навыки и компетенции, востребованные на рынке труда, и способствовать инновациям и экономическому росту.

В целом, все государства стремятся снизить негативные социально-экономические последствия миграции населения путем проведения комплексных и скоординированных мер, направленных на обеспечение прав и благосостояния мигрантов, поддержку их интеграции и адаптации, а также на сотрудничество с международными партнерами и организациями.

Проблемы миграции населения в мировой экономике в современных условиях требуют всестороннего и скоординированного подхода со стороны правительств, международных организаций и частного сектора. Только совместными усилиями и

глобальными стратегиями можно смягчить негативное влияние миграции на экономику и общество, а также использовать потенциал миграции для устойчивого развития и сокращения глобального неравенства.

Список использованных источников

1. *Алешковский И. А., Бочарова З. С., Роцин Ю.В.* Россия в глобальных миграционных потоках: история и современность // Миграционное право. 2019. №3. С. 24.
2. *Гребенюк А. А., Узкая Ю.А.* Теоретические подходы к изучению международной трудовой миграции // Миграция и социально-экономическое развитие. 2018. № 2. С. 14.
3. *Логинов Б. Б.* Проблемы и противоречия международной статистики по миграции // Международная миграция. 2019. №15. С. 27–29.
4. Федеральная служба статистики РФ, статистика миграции населения. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 26.03.2023)
5. *Степанов С. А., Иванова Е. А.* Миграционные процессы как вызов современности // Вестник Бурятского государственного университета. 2019. № 2. С. 3.
6. Влияние миграционных процессов на развитие. URL: <https://finuni.ru/vliyanie-migratsionnyh-protsessov-na-razvitie-natsionalnoy-ekonomiki/>. (дата обращения: 01.04.2023)
7. Основные показатели международной миграции на 2020 год. URL: <https://www.un.org/development/desa/pd/sites/> (дата обращения: 01.04.2023)
8. *Хомякова К. Л.* Миграция в условиях глобализации: современные тенденции и социальные проблемы: учебное пособие / под ред. О. Д. Воробьевой, А.В. Топилина. М. : Экономическое образование, 2019. С. 20.

T. G. Motovits

O. S. Dikareva

T. N. Bondarenko

PROBLEMS OF POPULATION MIGRATION IN THE GLOBAL ECONOMY: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Keywords: population migration, world economy, socio-economic consequences of population migration

The article discusses the main problems associated with population migration and their impact on the world economy; the main approaches used by the state to reduce the negative socio-economic consequences of population migration.

Т. Г. Мотовиц, канд. экон. наук

О. С. Дикарева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

Т. Н. Бондаренко, канд. экон. наук

(Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск)

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Ключевые слова: проектная деятельность, педагогическая практика, интеграция проектной деятельности, проектные методы.

В статье рассмотрены основные аспекты проектной деятельности и ее значение в педагогической практике, сложности при реализации проектного подхода и пути их преодоления.

В современном образовательном процессе проектная деятельность становится все более популярным и приоритетным видом деятельности, который способствует развитию ключевых компетенций у учащихся. Педагогическая практика, интегрирующая проектные методы, позволяет обеспечить глубокое и практическое осмысление предметного материала, а также развить навыки самостоятельной работы и критического мышления.

Проектная деятельность представляет собой комплексное обучение, в ходе которого учащиеся разрабатывают и реализуют свои проекты на основе исследовательской, творческой или практической деятельности. Основная цель проектного обучения заключается в формировании у студентов умений и навыков, необходимых для решения реальных задач, а также развитии личностных качеств и социальных компетенций [1].

Проектная деятельность позволяет достичь ряда значимых преимуществ в образовательном процессе, среди которых: активизация познавательной деятельности учащихся, раскрытие их творческого потенциала; формирование навыков самостоятельной работы и ответственности за результаты своего труда; развитие умений применять теоретические знания на практике; способствование формированию критического мышления и умения анализировать информацию; возможность индивидуализации и дифференциации обучения, учет интересов и возможностей каждого обучающегося.

Проектная деятельность состоит из следующих этапов: определение темы и целей проекта; сбор и анализ информации по выбранной теме; планирование и разработка проекта, определение задач и методов их решения; реализация проекта, включая проведение исследовательской, творческой или практической деятельности; оценка результатов проекта, анализ достижений и возможных путей улучшения;

презентация проекта перед аудиторией, демонстрация результатов и обсуждение процесса реализации [2].

Педагог в проектной деятельности выполняет роль наставника и координатора, помогая учащимся определить цели и задачи проекта, а также предоставляя методическую и информационную поддержку на всех этапах работы. Педагог должен обеспечивать конструктивную обратную связь, помогать ученикам осмыслить и применить полученные знания и навыки, а также организовывать совместную деятельность в группе, способствуя развитию коммуникативных и социальных компетенций [3].

Интеграция проектной деятельности в учебный процесс является важным шагом в создании современного образовательного пространства

Для успешной реализации проектного подхода необходимо учитывать следующие аспекты [4].

1. Подготовка к интеграции проектной деятельности начинается с анализа и адаптации учебных программ и планирования, чтобы обеспечить соответствующее распределение времени и ресурсов для проведения проектов. При этом следует учесть возраст учащихся, их интересы и потребности, а также особенности учебного процесса в каждой конкретной образовательной организации.

2. Проектная деятельность требует от педагогов освоения новых методов и подходов к обучению. Организация обучения и профессионального развития педагогов должна быть направлена на освоение основ проектной методики, разработку проектных заданий, а также на формирование навыков работы с учащимися в процессе реализации проектов.

3. Необходимо разработать методические рекомендации, включающие описание основных принципов проектного обучения, этапов работы над проектами, критериев оценки результатов, а также примеры проектных заданий и методических материалов для использования на уроках.

4. Следует создать условия для проведения групповой и индивидуальной работы, обеспечить доступ к информационным и техническим ресурсам, а также предоставить возможность учащимся демонстрировать результаты своих проектов.

5. Проектная деятельность может быть более эффективной при активном вовлечении родителей и местного сообщества в образовательный процесс. Возможности для такого сотрудничества включают организацию совместных проектов, предоставление ресурсов и экспертизы, а также участие в оценке и презентации результатов проектов.

6. Систематический мониторинг и оценка проектной деятельности позволяют определить эффективность интеграции проектного подхода, выявить проблемы и возможности для улучшения процесса обучения. Оценка результатов проектной деятельности должна учитывать различные аспекты работы учащихся, такие как уровень развития компетенций, активность и самостоятельность, коммуникативные и организационные способности, а также способность к саморефлексии.

7. Интеграция проектной деятельности может быть усилена путем разработки кросс-куррикулярных проектов, которые объединяют знания и навыки из разных

предметных областей. Такие проекты способствуют формированию у учащихся системного представления о мире, развитию межпредметных связей и осознанию практической значимости получаемых знаний.

8. При интеграции проектной деятельности важно учитывать потребности учащихся с особыми образовательными потребностями, предоставляя им адекватную поддержку и индивидуальные подходы к обучению.

Для поддержания интереса учащихся и обеспечения их вовлеченности в проектную деятельность важно создавать проекты, актуальные и значимые для них. Темы проектов могут быть связаны с проблемами и вызовами современного мира, например, с экологическими проблемами, социальной справедливостью, культурным и научным развитием. Такие проекты помогут учащимся осознать свою роль и ответственность в обществе, а также развивать навыки, необходимые для успешного участия в быстро меняющемся мире [5].

Проектная деятельность как приоритетный вид деятельности в педагогической практике позволяет существенно улучшить качество обучения, активизировать познавательную деятельность учащихся и обеспечить развитие ключевых компетенций. Использование проектных методов требует от педагогов гибкости, системного подхода и готовности к изменениям в образовательной среде. Однако результаты, достигаемые благодаря проектной деятельности, полностью оправдывают затраченные усилия и ставят этот вид деятельности на одно из ведущих мест в современной педагогической практике.

Реализация проектной деятельности сопровождается следующими проблемами и сложностями:

- организационные проблемы: внедрение проектной деятельности требует изменения традиционной системы обучения, что может вызвать сопротивление со стороны педагогов и учащихся;

- недостаток времени: разработка, планирование и реализация проектов требует значительного времени, что может привести к недостатку времени на изучение других обязательных предметов и тем;

- оценка результатов: оценивание проектов может быть сложным процессом, так как трудно определить четкие критерии и показатели успешности;

- групповая динамика: работа в группе может привести к конфликтам и неравномерному распределению обязанностей среди участников, что может отрицательно сказаться на результате проекта и мотивации учащихся;

- мотивация учащихся: учащиеся могут испытывать трудности в адаптации к новому подходу обучения, особенно если им не хватает мотивации или они не видят ценности в проектной деятельности;

- поддержка педагогов: педагоги, применяющие проектную методику, могут столкнуться с необходимостью постоянного повышения своей квалификации, а также с нехваткой поддержки со стороны администрации и коллег [6].

Для повышения эффективности внедрения проектной деятельности в педагогическую практику важно создать необходимые условия для разработки и реализации проектов: организация специализированных курсов и семинаров для педагогов; учебные планы должны быть адаптированы с учетом проектной деятельности; раз-

работка критериев оценки, которые будут учитывать достижение поставленных целей, качество выполнения заданий, уровень творчества и самостоятельности учащихся; формирование коммуникативных и социальных навыков у обучающихся.

Преодолевая проблемы, связанные с проектной деятельностью в педагогической деятельности, можно существенно повысить ее эффективность и добиться значительных успехов в обучении и развитии учащихся.

Таким образом, проектная деятельность является мощным инструментом в руках педагогов, который позволяет формировать у обучающихся комплексный набор знаний и навыков, пригодных для решения актуальных задач. Активное внедрение проектной деятельности в педагогическую практику будет способствовать созданию нового образовательного пространства, в котором обучение станет не только эффективным, но и интересным и мотивирующим для каждого обучающегося.

Список использованных источников

1. Земсков Ю. П., Асмолова Е. В. Основы проектной деятельности: учебное пособие. 2-е изд., стер. Санкт-Петербург: Лань, 2020. 184 с. URL: <https://e.lanbook.com/reader/book/130487/#2>(дата обращения: 31.03.2023)
2. Зуб А. Т. Управление проектами : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. – Москва : Юрайт, 2021. 422 с.
3. Основы управления проектами / А. В. Аверин, В. В. Жидиков, И. В. Корнева [и др.] ; под ред. С.А. Полевого. Москва : КноРус. 2020. 258 с.
4. Уразаева Л. Ю. Проектная деятельность в образовательном процессе: учебное пособие. М. : ФЛИНТА, 2018. 77 с.
5. Вольфсон Б. Л. Гибкое управление проектами и продуктами. СПб. : Питер, 2019. 208 с.
6. Поташева Г.А. Управление проектами: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 288 с.

T. G. Motovits

O. S. Dikareva

T. N. Bondarenko

PROJECT ACTIVITY IN PEDAGOGICAL PRACTICE

Keywords: project activity, pedagogical practice, integration of project activity, project methods.

The article discusses the main aspects of project activity and its importance in pedagogical practice, difficulties in implementing the project approach and ways to overcome them.

Т. Г. Мотовиц, канд. экон. наук

О. С. Дикарева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ключевые слова: национальные проекты, Хабаровский край, меры поддержки инвестиционной активности

В статье рассмотрены основные направления реализации национальных проектов в Хабаровском крае, а также перспективные меры поддержки инвестиционной деятельности региона.

Хабаровский край является одним из регионов, активно участвующих в реализации национальных проектов. Основными направлениями экономического развития региона в рамках национальных проектов являются промышленность, сельское хозяйство и транспортная инфраструктура, добыча полезных ископаемых, лесной и рыболовной промышленности, а также создание новых производств и инновационных кластеров.

В соответствии с распоряжением Правительства Хабаровского края от 8 декабря 2021 г. № 1215-рп «О направлениях и задачах развития Хабаровского края на период до 2026 года и на перспективу до 2030 года» поставлены задачи по достижению объема валового регионального продукта не менее чем 1,6 трлн. рублей и вхождению края в число 20 регионов-лидеров Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации к 2026 году.

В рамках национальных проектов в Хабаровском крае особое внимание уделяется улучшению качества жизни населения. Реализуются программы строительства новых школ, детских садов, больниц, культурных и спортивных объектов. Кроме того, ведутся работы по реконструкции и модернизации существующих социальных объектов. Внедряются программы по модернизации транспортной системы, в том числе железнодорожного и автомобильного транспорта, аэропортов и портов, коммунальных систем, сетей электроснабжения и связи [1].

Охрана окружающей среды и повышение экологической безопасности являются одними из приоритетных направлений национальных проектов в Хабаровском крае. Реализуются программы по ликвидации свалок, очистке и озеленению территорий, а также по снижению выбросов загрязняющих веществ от промышленных предприятий. Кроме того, активно развивается система природоохранного мониторинга и внедряются инновационные технологии в области экологии.

Также регион активно сотрудничает с российскими и международными научно-образовательными учреждениями. Внедряются новые образовательные про-

граммы и технологии, а также развивается научно-исследовательская инфраструктура. Особое внимание уделяется подготовке кадров в области инноваций, цифровой экономики и промышленности.

Развитие туристического потенциала региона также является важным направлением реализации национальных проектов. Создаются новые туристические маршруты, улучшается инфраструктура отдыха, проводятся культурные и спортивные мероприятия. Власти края активно сотрудничают с туроператорами и инвесторами для привлечения туристов и развития индустрии гостеприимства.

Опорный проект «Новый инвестиционный цикл» соответствует поставленным задачам и направлен на обеспечение реального роста инвестиций в экономику края и формирование благоприятного инвестиционного климата. Опорным пространственным каркасом развития края выступают пять центров развития. Это Хабаровская агломерация, агломерация Комсомольск-на-Амуре – Амурск – Солнечный, Ванино-Советско-Гаванский транспортно-промышленный узел, Николаевский и Верхнебуреинский центры развития [1]. Именно они формируют важнейшие приоритеты социально-экономической политики края и инфраструктурного обеспечения.

Традиционно наибольший объем инвестиций в основной капитал (77,6 % от общего объема инвестиций) по крупным и средним организациям приходится на отрасли: транспортировка и хранение (32,9%), добыча полезных ископаемых (30,7%), обрабатывающие производства (14,1%).

Основной объем инвестиций обеспечен реализацией следующих инвестиционных проектов: строительство горно-обогатительного комбината на месторождении Малмыжское (ООО «Амур Минералс»); модернизация железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона (ОАО «РЖД»); строительство комплекса глубокой переработки нефти на Комсомольском нефтеперерабатывающем заводе (Комплекс гидрокрекинга). (ООО «РН-Комсомольский нефтеперерабатывающий завод» (ПАО "НК «Роснефть»); строительство в морском порту Ванино на северном берегу бухты Мучке транспортно-перегрузочного комплекса для перевалки угля (АО «Ванино-ТрансУголь»); развитие угледобычи и углеобогащения АО «Ургалуголь» и др.

В крае действует 3 ТОР: ТОР «Хабаровск» (9 площадок), «Комсомольск» (11 площадок) и «Николаевск» (10 площадок). На ТОР края реализуется 88 проектов с планируемым объемом инвестиций 202,4 млрд. рублей. Резидентами ТОР планируется к созданию 11 055 рабочих мест. На сегодняшний день проинвестировано 67,4 млрд. рублей и создано 5 560 рабочих мест. Функционирование ТОР обеспечено за счет созданных и строящихся объектов электро- и газоснабжения, автодорожной и коммунальной инфраструктуры [2].

Режим СПВ распространён на два муниципальных района края – Ванинский и Советско-Гаванский. Резидентами заключено 26 соглашений на общую сумму инвестиций 171,2 млрд. рублей и созданием 6 261 рабочих мест. Фактически резидентами осуществлено 47,1 млрд. рублей инвестиций, создано 2 567 рабочих места. Участниками РИП на территории края являются 6 компаний с объемом инвестиций 6,5 млрд. рублей.

За период действия механизма МИП в крае предоставлены земельные участки в аренду без проведения торгов для реализации 37 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций 33,4 млрд. рублей и созданием 2 100 рабочих мест, в том числе по масштабным инвестиционным проектам – 31,1 млрд. рублей и созданием 1 900 рабочих мест, по объектам социально-культурного назначения – 2,3 млрд. рублей и созданием 200 рабочих мест.

В реестр НИП включено 6 проектов общей стоимостью 39,1 млрд. рублей (фактически инвестировано – 7,0 млрд. рублей). Сметная стоимость объектов инфраструктуры НИП – 1,9 млрд. рублей.

С применением механизма ИБК в крае поэтапно реализуется инвестиционный проект «Комплексная застройка территории «Ореховая Сопка» в г. Хабаровске» общей стоимостью 72,4 млрд. рублей. Для создания энергетической, автодорожной и социальной инфраструктуры привлечено 4,9 млрд. рублей ИБК в целях строительства 1 068 тыс. кв. метров жилья.

На сегодняшний день на территории края реализуется 43 проекта ГЧП/концессии с общим объемом частных инвестиций более 13,92 млрд. рублей, в том числе 30 проектов в сфере топливно-энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства, 12 проектов социального назначения и 1 крупный проект в сфере дорожного хозяйства («Автомобильная дорога «Обход г. Хабаровска км 13 – км 42»).

На сопровождении по принципу «одного окна» в крае находится 41 инвестиционный проект с объемом инвестиций 496,5 млрд. рублей [2].

Среди перспективных мер поддержки инвестиционной деятельности необходимо отметить:

1. Механизм защиты и поощрения капиталовложений, предусматривающий стабилизацию налоговых и иных регуляторных условий реализации инвестиционных проектов на срок до 20 лет, а также возможность возмещения затрат на инфраструктуру для реализации инвестиционных проектов, в объеме не более уплаченных налогов и иных платежей.

2. Офсетные контракты, предусматривающие гарантию сбыта продукции инвестору, создающему производство на территории края.

3. Механизмы поддержки «парковых» проектов и промышленных кластеров. За счет средств федерального бюджета на территории края создаются готовые производственные помещения для последующей сдачи в аренду по льготной ставке, предусмотренной для резидентов ТОР.

В целях создания комфортных условий для бизнеса Хабаровский край включен в число 33 субъектов Российской Федерации, в которых идет апробация внедрения регионального инвестиционного стандарта. На сегодняшний день в крае внедрены все 5 его элементов:

1. Инвестиционная декларация – стандарт представления инвестиционных целей и приоритетов не менее чем на пятилетний период, гарантии региона инвесторам стабильности осуществления деятельности;

2. Инвестиционный комитет – институт медиации, уполномоченный разрешить разногласия между инвестором, государственными органами и организациями в досудебном порядке;

3. Институт развития – расширен функционал АНО «Агентство привлечения инвестиций и развития инноваций Хабаровского края»;

4. Инвестиционная карта – сервис для подбора площадки для реализации проектов.

5. Свод инвестиционных правил – алгоритмы действий инвестора для решения типовых задач по подключению к инфраструктуре, ввода в эксплуатацию, получения разрешения на строительство.

Таким образом, реализация национальных проектов в Хабаровском крае способствует стимулированию экономического роста, повышению качества жизни населения, улучшению экологической обстановки и расширению международного сотрудничества. Благодаря активной работе местных властей и поддержке федерального центра в регионе наметились значительные успехи и перспективы дальнейшего развития. Несомненно, продолжение реализации национальных проектов позволит Хабаровскому краю укрепить свои позиции на российском и международном уровне.

Список использованных источников

1. О направлениях и задачах развития Хабаровского края на период до 2026 года и на перспективу до 2030 года: Распоряжение Правительства Хабаровского края от 08.12.2021 г. № 1215-рп. URL: <https://khabkrai.ru/Tehnicheskij-razdel/Strategiya-razvitiya-regiona-novosti> (дата обращения: 29.03.2023).

2. Отчет о деятельности Контрольно-счетной палаты Хабаровского края в 2022 году. Утвержден приказом Контрольно-счетной палаты Хабаровского края от 28 февраля 2023 года № 9-п. URL: <https://ksp27.ru/node/764>. (дата обращения: 30.03.2023).

T. G. Motovits

O. S. Dikareva

IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS IN THE KHABAROVSK TERRITORY: RESULTS AND PROSPECTS

Keywords: national projects, Khabarovsk Territory, measures to support investment activity

The article discusses the main directions of the implementation of national projects in the Khabarovsk Territory, as well as promising measures to support the investment activity of the region.

М. О. Рыбалко

О. В. Аверина, канд. экон. наук

(Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема, Биробиджан)

ОЦЕНКА ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: основные фонды, экономическая безопасность, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность

В данной статье проведена оценка технико – экономической безопасности использования основных средств на примере анализа государственного предприятия Еврейской автономной области «Облэнергоремонт плюс» города Биробиджан.

В современных условиях экономическая безопасность приобретает особый смысл и ведущую роль в развитии экономики организаций. Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем [1].

Выявление угроз – одна из важнейших задач обеспечения экономической безопасности. Угроза – это наиболее конкретная и непосредственная форма опасности или совокупность условий и факторов, создающих опасность для предприятий. Угроза представляет собой адресное негативное воздействие, имеет субъект и объект угроз, а основной ее целью является нанесение ущерба [2].

Необходимость постоянного соблюдения экономической безопасности объясняется объективно стоящей перед каждым субъектом хозяйствования задачей обеспечить стабильное функционирование и достижение главной цели своей деятельности. Уровень экономической безопасности определяется тем, насколько эффективно его руководству и специалистам удастся предотвратить возможные угрозы и устранить ущерб от негативных воздействий на те или иные составляющие экономической безопасности [3].

На состояние экономической безопасности существенное влияние оказывает состояние основных фондов предприятия. Развитие предприятия означает системное обновление основных фондов, внедрение новой техники и технологии, диверсификацию деятельности, повышение качества и конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

Актуальность исследования определена тем, что основные фонды являются одним из важных факторов любого производства. Их экономическая безопасность и эффективное использование напрямую влияет на конечные результаты деятельности предприятия.

Цель исследования провести экономическую оценку влияния состояния основных фондов на обеспечение экономической безопасности государственного предприятия ЕАО «Облэнергоремонт плюс» г. Биробиджан.

В связи с определенной целью исследования, были поставлены следующие задачи.

1. Изучить структуру и динамику основных фондов;
2. Изучить коэффициенты использования основных средств
3. Изучить коэффициенты эффективности использования основных фондов

Объектом исследования в работе выступают основные фонды ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс» г. Биробиджан, предметом исследования является экономическая безопасность основных фондов.

Рассмотрим анализ использования основных средств на примере ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс» г. Биробиджан. Изучим объем основных средств, их состав и структуру.

Основные фонды предприятия делятся на промышленно - производственные и непромышленные. При анализе структуры фондов выясняется соотношение активной и пассивной части.

Активная часть фондов воздействует на предмет труда (оборудование и рабочие машины).

Пассивная часть - это фонды, создающие условия для осуществления процесса производства (склады, здания, измерительные приборы, транспортные средства и устройства и т.д.) [4].

Рассмотрим структуру производственных основных фондов ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс», те средства труда, которые участвуют в процессе производства продукции (табл. 1) [5].

Таблица 1

Группа учета ОС	2020		2021		2022	
	Тыс. руб.	Уд. вес %	Тыс. руб.	Уд. вес %	Тыс. руб.	Уд. вес %
Здания	50 530	11,15	62 299	11,96	387 629	17,90
Сооружения	159 257	35,16	171 761	32,98	1 116 326	51,54
Машины и оборудование	240 700	53,13	281 147	54,00	589 786	27,23
Офисное оборудование	94	0,02	177	0,03	947	0,04
Транспортные средства	2 435	0,54	5 353	1,03	71 029	3,28
Другие виды основных средств	-	-	-	-	269	0,01
Итого	453 016	100	520 737	100	2 165 986	100

Наибольший удельный вес в 2022 году в структуре основных средств предприятия составляют сооружения удельный вес составил 51,54 %, удельный вес зданий составил 17,90 %.

Увеличение связано с тем что Постановлением правительства № 272-пп от 13.08.2021 г.» принято решение о реорганизации Государственного предприятия «Тепловые сети ЕАО» путем присоединения к Государственному предприятию Еврейской автономной области «Облэнергоремонт плюс» [6].

А с 26 июля 2022 года Распоряжением правительства Еврейской автономной области № 237-рп «О принятии имущества в государственную собственность Еврейской автономной области из собственности муниципального образования «Город Биробиджан» Еврейской автономной области и закреплении его на праве хозяйственного ведения» было принято решение закрепить в соответствии с приложением к распоряжению имущество МУП «Водоканал» на праве хозяйственного ведения за Государственным предприятием Еврейской автономной области «Облэнергоремонт плюс» [7].

Так как за год присоединилось два предприятия, а спецификой работы МУП «Водоканал» являлись водопроводные и канализационные сети, ГП «Тепловые сети» спецификой работы являлись тепловые сети и котельные, то удельный вес зданий и сооружений ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс» увеличился в два раза.

В 2021 году увеличивается удельный вес машин и оборудования до 54% в связи с модернизацией оборудования за счет бюджетных средств.

Стоимость транспортных средств на конец 2020 года составляет 2 435 тыс. руб. или 0,54 %, а в 2022 г. 71 029 тыс. руб. или 3,28 %.

Графическое изменение структуры основных средств организации посмотрим на рис. 1.

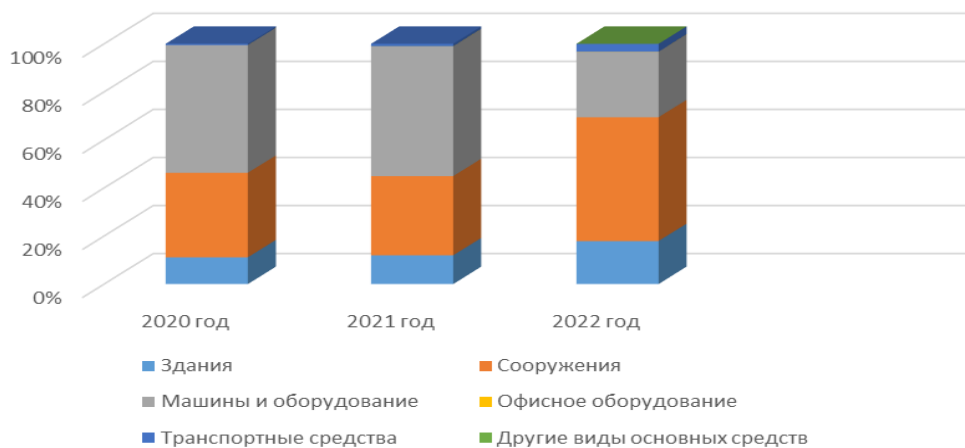


Рис. 1. Динамика структуры основных средств

Рассмотрев график динамики структуры основных фондов (рис. 1) видно, что на протяжении 2020 – 2022 гг. удельный вес изменился, особенно это видно по зданиям и сооружениям, машинам и оборудованию. Изменение структуры зависит от поступления, выбытия и обновления основных производственных фондов, как и видно на графике (рис. 1).

Важное значение имеет анализ изучения движения и технического состояния основных средств. Средства труда и их техническое состояние, соответствие современному развитию техники характеризуют технический уровень предприятия и определяют эффективность их использования. Техническое состояние оборудования

характеризуется его моральным и физическим износом, уровнем применения новой техники.

Показатели движения и наличия основных фондов предприятия МУП «Водо-канал» представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели движения основных фондов (ОФ), тыс. руб.			
Показатели	Значение показателя по годам		
	2020	2021	2022
Наличие ОФ на начало года	436 374	453 016	520 737
Поступило ОФ	41 357	71 862	1 657 062
Выбыло ОФ	24 715	4 140	27 888
Наличие на конец года	453 016	520 737	2 165 986
Износ ОФ	126 330	166 485	1 071 249

В анализируемый период происходит постоянное движение основных фондов ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс», это связано с их вводом и выбытием. Стоимость основных фондов увеличивается, это связано с присоединением двух организаций в 2022 году. Поступление основных средств осуществляется так же за счет безвозмездной передачи основных фондов от ДУГИ (департамент по управлению государственным имуществом).

Анализ коэффициентов использования основных фондов имеет важное значение и для этого рассчитываются следующие показатели, которые занесены в табл. 3.

Таблица 3

Коэффициенты использования основных средств, %				
Показатель	Формула расчета	Значение по годам		
		2020	2021	2022
Коэффициент обновления	$K_{обн} = \frac{\text{стоимость поступления ОС}}{\text{стоимость ОС на к. г.}}$	9,13	13,80	76,50
Коэффициент выбытия	$K_{выб} = \frac{\text{стоимость выб. ОС}}{\text{стоимость ОС н. г.}}$	5,46	0,79	1,28
Коэффициент износа	$K_{изн} = \frac{\text{сумма изн. ОС}}{\text{первонач. стоимость}}$	27,88	31,97	49,45
Коэффициент годности	$K_{г} = \frac{\text{остаточная стоимость}}{\text{первонач. стоимость}}$	72,11	68,03	50,54

Данные табл. 3 показывают, что за отчетный период техническое состояние основных средств на предприятии улучшилось. А именно: в 2022 году уровень обновления вырос до 76,50 % от общей стоимости основных фондов по сравнению с 2020 годом. Коэффициент выбытия уменьшился в 2020 г. он составил 5,46 %, а в 2022 году - 1,28%.

Из данных таблицы видно, что коэффициент обновления увеличивается, это произошло за счет присоединения двух организаций и безвозмездного поступления от ДУГИ. Так же происходит модернизация и реконструкция тепловых, водопроводных и канализационных сетей и замена старого оборудования на новое за счет бюджетных средств от государства.

Но уровень изношенности основных фондов составляет половину первоначальной стоимости на конец 2022 года он составляет около 50%, что говорит, что основные средства, передаваемые предприятию сильно изношены и не дают должного эффекта нормальному функционированию предприятия от его использования. Это значит, что, задача укрепления материально-технической базы является одной из главных задач, стоящих перед предприятием.

Дальнейшим этапом анализа основных фондов является анализ эффективности использования основных средств (табл. 4).

Таблица 4

Анализ коэффициентов эффективности использования основных фондов			
Показатели	Значение показателя по годам		
	2020	2021	2022
Объем реализованной продукции тыс. руб.	546 147	533 827	1 350 710
Среднегодовая стоимость ОФ тыс. руб.	453 016	520 737	2 149 911
Фондоотдача, руб.	1,21	1,03	0,62
Фондоемкость, руб.	0,83	0,97	1,59
Фондовооруженность труда тыс. руб. /чел.	854,75	801,13	1974,20

Показатель, который характеризует использование основных фондов предприятия, является показатель фондоотдачи. Он характеризует выпуск продукции с единицы основных фондов. Для предприятия ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс» этот показатель в 2020 г. составляет 1,21 и в 2022 г. 0,62, наблюдается снижение фондоотдачи, т.е. рост стоимости основных производственных фондов происходит быстрее чем рост выручки от реализованной продукции.

Показатель, обратный показателю фондоотдачи - фондоемкость. Фондоемкость показывает необходимую величину основных фондов для выпуска единицы продукции и является обратным показателем фондоотдачи. Для предприятия ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс» этот показатель в 2020 г. составил 0,83, а в 2022 г. – 1,59. Это говорит о том, что предприятие, эффективно использует оборудование.

Фондовооруженность работников предприятия увеличилась в 2020 году она составила 854,75, а в 2022 году 1974,20, т. е. можно говорить о росте производительности труда рабочего персонала ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс».

В рамках исследования была проведена оценка влияния состояния основных фондов на экономическую безопасность предприятия ГП ЕАО «Облэнергоремонт плюс». Стоимость основных фондов за период 2020 - 2022 гг. выросла, так как увеличилось количество обслуживаемых сетей. Но принимаемые в хозяйство объекты имеют в основном высокий коэффициент износа или находятся в запущенном состоянии, что сказывается на расходах по их содержанию. Модернизация производства

позволит предприятию снизить издержки и повысить рентабельность и как следствие экономическую безопасность предприятия. Оценка технико – технологической составляющей показала, что состояние основных фондов является угрозой для экономической безопасности предприятия.

Список использованных источников

1. Экономическая безопасность: учеб. для вузов / под общ. ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. М. : Юрайт, 2014. 478 с.
2. Экономическая безопасность: метод. указания для лабораторных работ / сост.: И. А. Сергеева, А. Ю. Сергеев. Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. 158 с.
3. Вагина Н.Д. Финансовая безопасность предприятия: практические аспекты // Экономика и социум. 2016. №12(31). 12 с.
4. Анохина Л.В. Основные средства предприятия. Источники их формирования, состав и структура // Современная экономика, актуальные вопросы, достижения, инновации: Сборник статей XIII Международной научно-практической конференции. в 2 частях. Пенза: Наука и просвещение. 2019. С. 38.
5. Официальный сайт Облэнергоремонт. URL: <https://облэнергоремонт-плюс.рф>. (дата обращения 15.03.2023)
6. Там же
7. Там же

M. O. Rybalko

O. V. Averina

ASSESSMENT OF THE TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Keywords: fixed assets, economic security, return on funds, capital intensity, capital strength.

This article evaluates the technical and economic safety of the use of fixed assets on the example of the analysis of the State Enterprise of the Jewish Autonomous Region "Oblenergoremont plus" of the city of Birobidzhan

Е. Д. Сидорова

Г. Н. Строева, канд. социол. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: организация, экономическая безопасность, механизм обеспечения экономической безопасности

Экономическая безопасность любой организации подвержена воздействию различных внешних и внутренних угроз. Система обеспечения экономической безопасности предназначена для защиты организации от угроз, а также предотвращения и снижения их негативного воздействия. В статье рассмотрены понятие, основные функции и структура системы обеспечения экономической безопасности организации.

Эффективно действующая система обеспечения экономической безопасности организации является важным условием устойчивого развития как отдельно взятой организации, так и экономики страны в целом. Система обеспечения экономической безопасности организации представляет собой единый организационно-технический комплекс специальных служб, управленческих, технических, режимных, профилактических и пропагандистских мер, реализуемых с целью обеспечения качественной реализации и защиты интересов организации от воздействия внутренних и внешних угроз.

Исходя из данного определения, можно выделить следующие функции системы обеспечения экономической безопасности организации [1]:

- защитная функция – предотвращение отрицательного воздействия рисков и угроз на организацию;
- регулятивная функция срабатывает в ситуациях неизбежности негативного экономического воздействия различных угроз и предполагает регулирование условий функционирования организации;
- превентивная функция – своевременное планирование и предупреждение негативных процессов и кризисов как внутри организации, так и вне ее экономической системы;
- информационная функция – предоставление организации достоверной информации о возможных и насущных рисках;
- инновационная функция – разработка принципиально новых, нетрадиционных методов управления рисками и предотвращения вероятных отрицательных последствий опасностей;
- социальная функция – достижение наиболее высокого уровня и качества показателей функционирования организации, жизнедеятельности и безопасности ее работников.

Составляющими системы обеспечения экономической безопасности организации являются цель, задачи, принципы, субъекты и объекты, а также механизм обеспечения экономической безопасности [2]. Общая модель системы обеспечения экономической безопасности организации представлена на рис. 1.



Рис. 1. Модель системы обеспечения экономической безопасности организации (составлено авторами)

Согласно данной модели, важное место в системе обеспечения экономической безопасности организации занимают ее субъекты: сотрудники, подразделения и службы, занимающиеся непосредственно обеспечением экономической безопасности. Именно субъекты системы экономической безопасности организации реализуют механизм обеспечения безопасности, под которым подразумевается совокупность способов, методов и средств обеспечения безопасности [3].

Главной целью механизма обеспечения экономической безопасности организации является организация процесса обеспечения устойчивой экономической безопасности, стабильного функционирования и эффективного развития организации. На рис.2 представлена схема механизма обеспечения экономической безопасности организации.



Рис. 2. Механизм обеспечения экономической безопасности организации
(составлено авторами)

Функциональная составляющая механизма обеспечения экономической безопасности организации предполагает деятельность по уточнению интересов и приоритетов организации, своевременную диагностику уровня экономической безопасности, прогнозирование возможных угроз и рисков, а затем разработку на базе этого мероприятий по обеспечению безопасности и их реализацию. При этом механизм

обеспечения экономической безопасности должен не сдерживать или нарушать развитие организации, а способствовать достижению ее целей.

Обеспечивающая составляющая механизма включает различные средства обеспечения экономической безопасности организации: технические (охранно-пожарные системы, ограждения, пропускные пункты, видео-радиоаппаратура), организационные (специализированные структурные формирования, обеспечивающие безопасность), информационные (информационные технологии, средства защиты информации), финансовые (достаточный объем денежных средств), кадровые (специалисты, занимающиеся вопросами экономической безопасности), правовые (локальные нормативные акты по вопросам экономической безопасности, законы и подзаконные акты органов власти).

Одной из ключевых составляющих механизма обеспечения экономической безопасности являются инструменты управления экономической безопасностью, которые подразделяются на: административные инструменты (нормирование, инструктирование, кадровая политика организации, лицензирование, стратегия планирования деятельности организации и прочее), экономические инструменты (финансовый анализ и мониторинг, диверсификация, страхование, целевое финансирование, госзаказ и другие) [4].

При обнаружении в деятельности организации функциональных нарушений предполагается использование одного из четырех типов механизмов обеспечения экономической безопасности. Например, в условиях абсолютной или высокой безопасности включается механизм резервирования, так как предполагается, что в деятельности организации образовались неиспользуемые избыточные резервы. Для управляющей системы это означает необходимость корректировки установленных норм, возможность осуществления инвестиционных проектов и реализацию мероприятий по сохранению существующего состояния организации и обеспечению дальнейшего улучшения показателей деятельности.

При наличии несущественных угроз и среднем уровне экономической безопасности организации запускается механизм защиты, позволяющий своевременно реагировать и обеспечивать защищенность от влияния внешних и внутренних угроз деятельности организации, наращивать ее экономический потенциал и повышать устойчивость организации. Механизм защиты обычно не требует существенного ресурсного обеспечения, но призван экономить ресурсы системы.

В условиях низкого уровня экономической безопасности применяется механизм регулирования – механизм управленческого регулирования, требующий вовлечения в процесс регулирования дополнительных производственных ресурсов. Он направлен на стабилизацию и регулирование деятельности организации с целью улучшения результатов ее деятельности.

Последний механизм – механизм выживания – используется в условиях критического уровня безопасности, когда действующая на этот момент стратегия, инструменты и методы обеспечения экономической безопасности не справляются с внешними и внутренними угрозами. Следовательно, появляется необходимость изменения действующей системы обеспечения экономической безопасности за счет внутренних или внешних (привлеченных) ресурсов. Этот механизм требует принятия

быстрых, скоординированных действий, осмотрительных и своевременных решений по улучшению обстановки, по выведению организации из кризиса.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что в основе разработки системы обеспечения экономической безопасности организации должна лежать определенная концепция, включающая в себя цель комплексной системы обеспечения безопасности, ее задачи, принципы деятельности, объекты, субъекты и механизм функционирования. Система обеспечения экономической безопасности организации выполняет важные функции: прогнозирование, выявление, предупреждение и ослабление угроз, защита организации и персонала, сохранение имущества, ликвидация последствий нанесенного ущерба. Также необходимо помнить о том, что данная система является «живым организмом», то есть она может и должна своевременно изменяться, корректироваться и контролироваться в соответствии с изменениями внутренней и внешней среды организации. Таким образом, можно сказать, что система обеспечения экономической безопасности организации имеет адаптивный характер.

Список использованных источников

1. *Серебрякова Н. А., Волкова С. А., Волкова Т. А.* Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия // Вестник ВГУИТ. 2016. № 4. С. 460.
2. *Шашло Н. В.* Комплексный подход к обеспечению экономической безопасности предприятий // Фундаментальные исследования. 2016. № 11 (часть 3). С. 668.
3. *Королук Е. В., Солонина С. В.* Система обеспечения экономической безопасности предприятия // Kant, 2019. №2 (31). С. 343.
4. *Локтионова Ю. А.* Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия // Социально-экономические явления и процессы, 2013. №3 (049). С.95.

E. D. Sidorova
G. N. Stroeveva

SYSTEM OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION

Keywords: organization, economic security, mechanism for ensuring economic security.

The economic security of any organization is subject to the impact of various external and internal threats. The system of ensuring economic security is designed to protect the organization from threats, as well as to prevent and reduce their negative impact. The article considers the concept, main functions and structure of the system for ensuring the economic security of an organization

Е. А. Татаренко

Н. А. Бондаренко, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ НА РЫНКЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Ключевые слова: электронные торги, госзакупки, электронные торговые площадки, критериев эффективности торгов, государственные и муниципальные нужды

В статье рассмотрены проблемы сбалансированности поставок для нужд экономики страны с применением торгов при заключении контрактов, рассмотрена динамика закупок товаров, работ и услуг, проводимых на семи ЭТП, проведен анализ динамики размещения заключенных контрактов.

Развитие рынка закупок в национальной экономике связано не только с необходимостью удовлетворения потребностей в товарах, работах и услугах, но и целесообразностью использования трудовых и материальных ресурсов, которые вовлекают в торговый оборот. Правительство РФ ставит задачу улучшение сбалансированности поставок для нужд экономики страны с применением торгов при заключении контрактов.

Эффективность торгов – важнейшая составляющая целей закупочной деятельности, направленной на выполнение стратегических государственных и муниципальных программ социально-экономического развития исполнения международных обязательств РФ. Одним из критериев эффективности торгов является установление справедливой цены контракта, удовлетворяющей интересам продавца (поставщика) и покупателя (заказчика) [1].

За последние годы быстрыми темпами набирает популярность электронных торговых площадок, которых с каждым годом становится все больше. Глобальная сеть Интернет на сегодняшний день представляет большое разнообразие публичных торгов: универсальные, где представляется различное многообразие видов товаров и услуг, узкоспециализированные, которые торгуют конкретным видом товара (домены, сайты и др.).

Для проведения госзакупок по 44-ФЗ по результатам конкурсного отбора Министерством экономического развития РФ определены федеральные электронные торговые площадки. В табл. 3 дана характеристика электронных торговых площадок, отобранных Минэкономразвития РФ.

Стоит отметить, что помимо федеральных ЭТП существует достаточно большое количество коммерческих электронных площадок. На коммерческих площадках заказчиками могут быть, как юридические, так и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели. Каждая коммерческая ЭТП имеет свой адрес в сети Интернет или сайт.

Характеристика электронных торговых площадок, отобранных для проведения закупок для государственных и муниципальных нужд в электронной форме

Оператор электронной площадки	Сокращенное наименование	Характеристика электронной площадки
Акционерное общество "Агентство по государственному заказу Республики Татарстан"	АГЗ РТ	Представляет собой электронную торговую площадку, которая позволяет проводить электронные торги по Федеральным Законам №44-ФЗ и №223-ФЗ
Акционерное общество "Единая электронная торговая площадка"	АО «ЕЭТП»	Крупнейший национальный оператор электронных торгов для государственных заказчиков (44-ФЗ), госкомпаний (223-ФЗ) и коммерческих предприятий.
Акционерное общество "Российский аукционный дом"	АО "РАД"	Универсальная электронная торговая площадка для работы любых продавцов и покупателей, заказчиков и поставщиков. Создана для продвижения электронной коммерции среди предприятий различных отраслей экономики.
Акционерное общество "ТЭК - Торг"	ЭТП ТЭК-Торг	Федеральная электронная торговая площадка для проведения государственных закупок по 44-ФЗ, закупок по 223-ФЗ, коммерческих закупок, имущественных торгов, малых закупок
Акционерное общество "Сбербанк - Автоматизированная система торгов"	АО «Сбербанк-АСТ»	Площадка для торгов, которая позволяет государственным и муниципальным структурам, а также коммерческим компаниям прозрачно совершать закупки с помощью эффективного онлайн инструмента. Ресурс является аккредитованным национальным оператором электронных торгов.
Общество с ограниченной ответственностью "РТС - тендер"	РТС-тендер	Электронная площадка, которая осуществляет торговую деятельность в соответствии с Федеральными Законами №44-ФЗ и №223-ФЗ
Общество с ограниченной ответственностью "Электронная торговая площадка ГПБ"	ЭТП Газпромбанк	Площадка создана для обслуживания ключевых клиентов Банка в области закупочных процедур
Общество с ограниченной ответственностью "Автоматизированная система торгов государственного оборонного заказа"	АСТ ГОЗ	Разработан для проведения торгов в сфере государственного оборонного заказа

Рассмотрим динамику закупок товаров, работ и услуг, проводимых в рамках Закона №44-ФЗ, на семи ЭТП, которые аккредитованы Правительством РФ [2] (рис. 1).

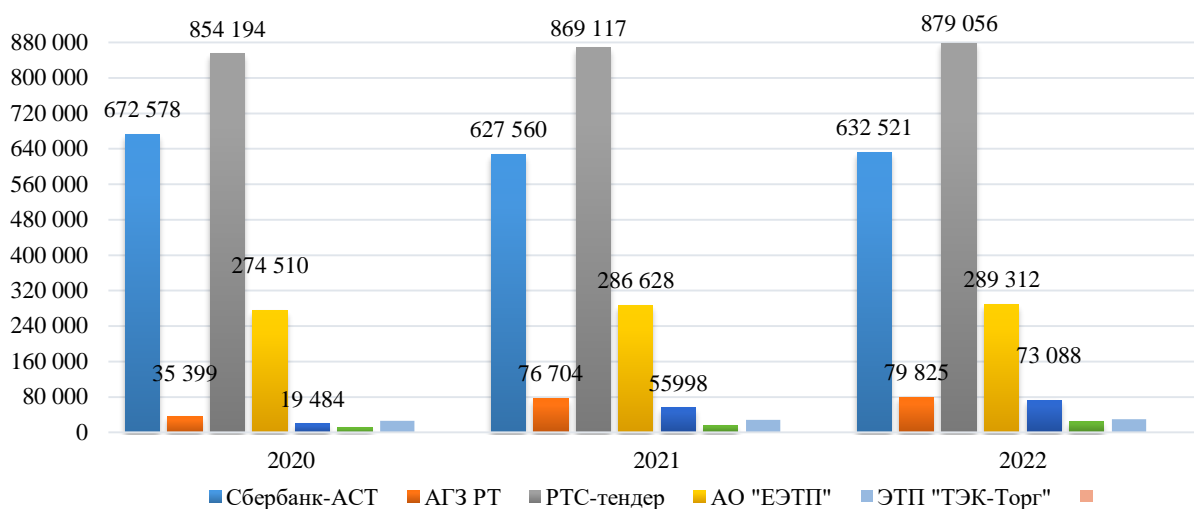


Рис. 1. Динамика заключенных контрактов в разрезе ЭТП за 2020-2022 гг.

Общее количество заключенных контрактов за последние годы возросло на 4%. При этом лидирующие позиции занимают такие площадки как РТС-тендер и Сбербанк-АСТ. По сравнению с 2020 годом на ЭТП РТС-тендер наблюдается рост числа заключенных контрактов порядка 3 %, который уже в 2022 г. составил 879 056. Анализируя площадку Сбербанк-АСТ, можно заметить отрицательную динамику по заключению контрактов на данной ЭТП. По сравнению с 2020 годом, показатель снизился на 6 % [3].

Наименее популярными среди поставщиков и заказчиков являются такие электронные торговые площадки как ЭТП «ТЭК-Торг» и АО «РАД», доля которых составляет 1,44 % и 0,1 % соответственно [4]. Это обусловлено тем, что данные площадки начали функционировать относительно недавно.

Рассмотрим структуру заключенных контрактов по отраслям на ЭТП «РТС-тендер», а также динамику их размещения, представленную на рис. 2.

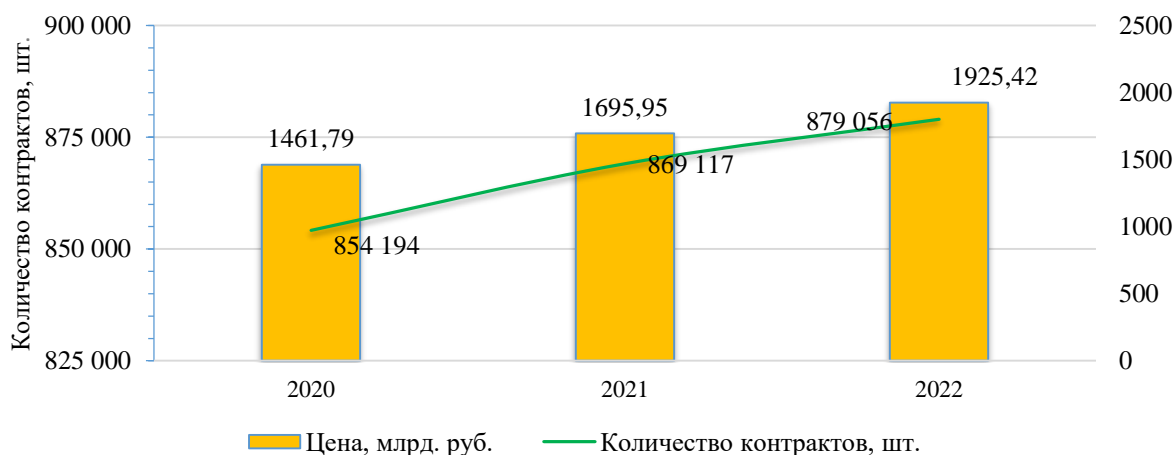


Рис. 2. Графическая интерпретация динамики размещения контрактов

Анализ динамики размещения заключенных контрактов за период с 2020-2022 гг., свидетельствует о его повышении почти на 4 %. Также необходимо отметить, что общая стоимость контрактов за исследуемый период возросла почти на 24 %. Это обусловлено тем, что увеличилось число заключенных контрактов по сравнению с 2020. Общая отраслевая структура государственных закупок (на основе средних значений заключенных контрактов/договоров за 2020-2022 гг.) представлена на рис. 4.



Рис. 4. Отраслевая структура государственных закупок на «РТС-тендер» за 2020-2022 гг. [5]

Анализ заключенных в исследуемом периоде контрактов на электронной торговой площадке «РТС-тендер» показал, что наибольшая доля приходится на продукцию обрабатывающих производств (51 %), услуги в области здравоохранения и социальные услуги (20,7 %), сооружения и строительные работы, (7,5 %). К отраслям, которые имеют наименьшую долю, относятся следующие отрасли: продукция сельского, лесного и рыбного хозяйств (3,77 %) услуги транспорта и складского хозяйства (1,08 %), услуги в области информации и связи (3,7 %), услуги, связанные с недвижимым имуществом (1,7 %), услуги, связанные с научной, инженерно-технической и профессиональной деятельностью (2,1 %), услуги административные и вспомогательные (2,8 %), услуги в области образования (1,1 %) [6].

Таким образом, при анализе состояния рынка электронной торговли в системе государственных закупок было выявлено, что за последние годы наибольшую популярность набирают электронные торговые площадки. К аккредитованным Правительством РФ относятся АО «Единая электронная торговая площадка», Сбербанк-АСТ, АГЗ РТ, АО «РАД», ЭТП «ТЭК Торг», ЭТП «Газпробанк» и ООО «РТС-тендер». Лидирующие позиции по заключению контрактов среди ЭТП занимает «РТС-тендер» (33 %), «Сбербанк-АСТ» (44 %), АО «ЕЭТП» (14%) [7].

Список использованных источников

1. Андреев Н.Ю. Использование электронных торгов в современной контрактной системе/Н.Ю. Андреев//Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. №7. С.11.
2. Единая электронная торговая площадка: официальный сайт. URL: <https://www.roseltorg.ru/>. (дата обращения: 03.03.2023)
3. Сбербанк-АСТ: официальный сайт.URL: <https://www.sberbank-ast.ru/>. (дата обращения: 03.03.2022); Электронные торговые площадки: виды. URL: www.zakupkihelp.ru. (дата обращения: 03.03.2023).
4. Электронная торговая площадка «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан». URL: <http://etp.zakazrf.ru>. (дата обращения: 03.03.2023)
5. Электронная торговая площадка «РТС-тендер». URL: <http://www.rts-tender.ru>. (дата обращения: 03.03.2023)
6. Электронная торговая площадка «Российский аукционный дом». URL: <https://gz.lot-online.ru>. (дата обращения: 03.03.2023); ЭТП «ТЭК-Торг. URL: <http://www.tektorg.ru/>(дата обращения: 18.03.2023)
7. ЭТП «Газпромбанк»: официальный сайт. URL: <https://etpgpb.ru/>. (дата обращения: 23.03.2023).

E. A. Tatarenko

N. A. Bondarenko

APPLICATION OF ELECTRONIC TRADING IN THE MARKET FOR PROCUREMENT OF GOODS, WORKS AND SERVICES FOR STATE NEEDS

Keywords: electronic trading, public procurement, electronic trading platforms, trading efficiency criteria, state and municipal needs

The article deals with the problems of balancing supplies for the needs of the country's economy using bidding when concluding contracts, considers the dynamics of purchases of goods, works and services carried out at seven ETPs, analyzes the dynamics of the placement of concluded contracts.

В. Ю. Толстихина

М. С. Сюпова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Ключевые слова: бюджетная безопасность, сущность, категория

В статье определена сущность и роль бюджетной безопасности территории, рассмотрены основные подходы к её сущности. В работе уточнено понятие «бюджетная безопасность территории» и выделены компоненты безопасного состояния бюджета территории.

Бюджетная безопасность является одной из важнейших составляющих экономической безопасности страны и её отдельных территорий. Состояние бюджетной сферы отражает уровень социально-экономического развития территории и эффективность проводимой бюджетной политики на всех уровнях власти. Наряду с этим, степень обеспечения бюджетной безопасности региона выступает одним из критериев, характеризующих уровень и качество жизни населения. В «Стратегии национальной безопасности РФ» [1] обозначена необходимость укрепления бюджетной обеспеченности регионов и совершенствования развития межбюджетных отношений, что позволит повысить их инвестиционную и предпринимательскую активность.

В настоящее время в научной литературе не сформировалось единого подхода к пониманию бюджетной безопасности региона. Проведенный анализ многоплановый характер данной дефиниции (табл.1). Определение бюджетной безопасности как просто состояния платежеспособности региона по выполнению им своих функций с учетом баланса доходов и расходов бюджета сменяется тем, что бюджетная безопасность региона должна обеспечить отсутствие риска в формировании, распределении и перераспределении бюджетных ресурсов.

При этом большинство современных авторов, рассматривая категорию бюджетная безопасность, опираются на определенные качества состояния бюджетов. Так, Бикметова З.М. считает, что бюджетную безопасность региона определяет его способность к сбалансированности и самостоятельности [2]. По мнению Галухина А. В. для бюджетной безопасности характерны сбалансированность, высокий уровень ликвидности и наличие дополнительных резервов [3]. М. А. Овсянникова определяет бюджетную безопасность субъекта РФ через категорию платежеспособности бюджета, в том числе и по обязательствам перед вышестоящим бюджетом [4].

Некоторые ученые [5] опираются на управленческий подход и рассматривают бюджетную безопасность территории как способность органов власти максимально обеспечить финансирование, закрепленных за ними полномочий.

Таблица 1

Подходы к определению «бюджетная безопасность территории»	
Автор	Определение
З. М. Бикметова	финансовая независимость территории от внешних источников финансирования, способность бюджета к сбалансированности и самостоятельности бюджета, а также эффективное распределение финансовых ресурсов не только на текущие нужды, но и с учетом перспектив социально-экономического развития
А. В. Галухин	состояние бюджетной системы, для которой характерны следующие особенности: сбалансированность; высокий уровень ликвидности активов; наличие дополнительных резервов, предназначенных для обеспечения не только стабильности экономики, но и для устойчивого экономического подъема; достаточно полное удовлетворение финансовых потребностей; эффективное государственное управление; защита социально-экономических интересов
С. В. Зенченко, М. Л. Варганова [6]	достаточность собственных бюджетных средств для финансирования собственных расходов, направленных на развитие региона и улучшение жизни населения
М. А. Овсянникова	возможность субъекта РФ по обеспечению платежеспособности с учетом имеющихся социально значимых расходов, доступных источников финансирования, а также сложившейся величины долговых обязательств перед федеральным бюджетом
Н. П. Паздникова [7]	комплекс методов, способов и средств по защите экономических и финансовых интересов государства, регионов, муниципальных образований, а также хозяйствующих субъектов, способных к реализации в рамках бюджетной системы и стратегического развития территорий
Т. В. Ускова, С. С. Копасова	способность органов власти максимально обеспечить финансирование, через бюджеты всех уровней бюджетной системы, закрепленного за ними комплекса полномочий по исполнению гарантированных законодательством прав граждан в долгосрочной перспективе в условиях негативного воздействия факторов случайного и преднамеренного характера, то есть бюджетных угроз

На наш взгляд, бюджетная безопасность территории представляет собой состояние защищенности бюджетной системы от внешних и внутренних угроз, нарушающих ее сбалансированность, платежеспособность, независимость, устойчивость, а также сдерживающих социально-экономическое развитие территории.

При этом роль территориальных органов власти состоит в обеспечении необходимого уровня доходов бюджета в количестве, в котором требуют расходы в соответствии с социально-экономическими потребностями региона либо муниципального образования. Структурно сущность данной категории можно также представить в виде следующих компонент, характеризующих безопасное состояние бюджетной сферы (рис. 1).

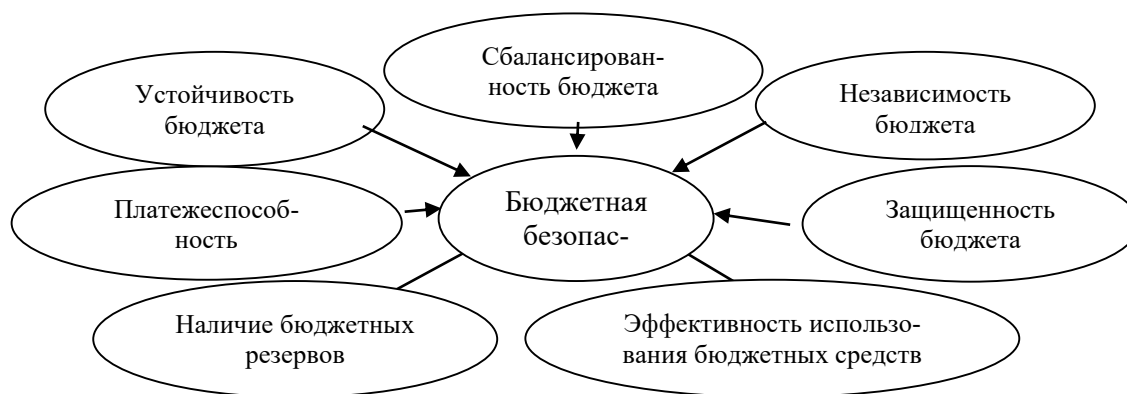


Рис. 1. Компоненты бюджетной безопасности

Сбалансированность бюджета – один из основополагающих принципов бюджетной безопасности. Он означает, что объем предусмотренных расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита. Даже при наличии дефицита бюджета этот принцип позволяет достичь баланса между суммарной величиной бюджетных поступлений и объемом производимых расходов.

Устойчивость бюджетной системы не просто означает платежеспособность, а учитывает непрерывное выполнение его функций при имеющихся целях бюджетной политики и готовность исполнения обязательств, включая погашение и обслуживание долга.

Независимость, или самостоятельность, бюджета предполагает наличие достаточного уровня собственных доходов, минимальную зависимость региона от финансовой помощи из вышестоящего бюджета, а также право органов государственной власти самостоятельно осуществлять бюджетный процесс.

Эффективность использования бюджетных средств предполагает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств. Организация рационального и эффективного расходования бюджетных ресурсов необходима в любом современном обществе, так как существенно влияет на достижение оптимальных параметров функционирования экономики и решение приоритетных задач.

Не менее важным компонентом является наличие бюджетных резервов. Для регионального бюджета необходимо наличие заранее обособленной части бюджетных средств, предназначенной на финансирование непредвиденных расходов.

Состояние защищенности бюджета является заключительным компонентом бюджетной безопасности и включает в себя все вышеперечисленные параметры. При оценке уровня бюджетной безопасности территории данный компонент, по

своей сути, является результативным и предполагает отсутствие бюджетных рисков, таких как: несбалансированность бюджета, снижение автономии, рост дефицита, снижение бюджетной обеспеченности и др.

На основании вышесказанного, можно заключить, что бюджетная безопасность региона является одной из составляющих его экономической безопасности. Для повышения ее уровня необходимо решение ряда задач. Во-первых, необходимо максимальное увеличение уже имеющегося доходного потенциала на основе более устойчивого экономического и промышленного развития. Во-вторых, регионы должны иметь максимальную финансовую самостоятельность. В-третьих, необходимо повышение эффективности межбюджетного взаимодействия.

Список использованных источников

1. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 02.07.2021 N 400. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_389271/ (дата обращения: 18.03.2022)

2. Бикметова З. М. Методика оценки бюджетной безопасности региона как составляющей экономической безопасности (на примере Приволжского федерального округа Российской Федерации) // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Том 10. № 5. С. 1520.

3. Галухин А.В. Бюджетная безопасность государства как условие экономического роста // Проблемы развития территории. 2016. № 4. С. 98

4. Овсянникова М. А. Бюджетная безопасность Смоленского региона: что «говорит» бюджет // Творческое наследие А.С. Посникова и современность. 2016. № 10. С. 172

5. Ускова Т.В., Копасова С.С. Бюджетная безопасность региона в контексте устойчивого развития // Проблемы развития территории. 2008. № 4 (44). С. 33

6. Зенченко С.В., Вартанова М. Л. Обеспечение финансовой безопасности региона в условиях санкций и экономического кризиса // Экономика, предпринимательство и право. 2019. Том 9. № 4. С. 259

7. Паздникова Н.П. Оценка бюджетной безопасности региона в условиях стратегических преобразований // Региональная экономика. Юг России. 2019. Том 7. № 1. С.156

V. Y. Tolstikhina

M. S. Syupova

BUDGETSECURITYASECONOMICCATEGORY

Keywords: budget security, essence, category

The article defines the essence and role of budgetary security of the territory, considers the main approaches to its essence. The paper clarifies the concept of "budget security of the territory" and highlights the components of the safe state of the territory's budget.

И. В. Шугаева, канд. социол. наук

Е. Б. Глова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ГЛАВНЫЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Ключевые слова: экономическая безопасность, старшее поколение, стратегия, человеческий потенциал, активное долголетие, концепция развития.

В данной статье авторы рассматривают проблему влияния старения населения как социально-экономический аспект. Фокус внимания направлен на рассмотрение активных жизненных позиций населения старшего возраста в интерпретации «активного долголетия», так как это является непосредственным инструментом в обеспечении экономической безопасности страны.

Российское общество на протяжении последних десятилетий сталкивается с целым рядом проблем по форме определения «старшего поколения», когда каждый человек в своей жизни делает шаг на встречу «календарной» старости. С точки зрения авторов данной статьи целесообразно интерпретировать старение населения как вектор «активного долголетия», учитывая, что продление пенсионного возраста этому способствует, представленного в табл. 1.

Таблица 1

Варианты повышения пенсионного возраста в гендерном аспекте								
Пол	Варианты предельного повышения общеустановленного пенсионного возраста, лет							
мужчины	60	63	63	63	65	65	65	65
женщины	60	58	60	63	60	63	63	65
Ожидания от повышения пенсионного возраста								
Направления изменения	Численность работающих	Фонд заработной платы	Страховые взносы	Численность пенсионеров	Расходы	Дефицит бюджета ПФР	Стаж	Размеры пенсий
	↑	↑	↑	↓	↓	↓	↑	↑

Общая картина мира на сегодняшний день представляет собой вектор быстро стареющего населения, и рассматривает его, как главную угрозу национальной безопасности, поскольку неуклонное снижение рождаемости влечет за собой одну из главных социально-экономических трансформаций XXI века. За последние 200 лет к наиболее крупным и масштабным достижениям общества за всю историю человечества в экономически развитых странах можно считать увеличение продолжительности жизни населения (такие как Япония, Южная Корея, Китай и т.д.). Это характеризуется показателями снижения смертности и рядом факторов, которые этому способствуют: качественное медицинское обслуживание, проведение государственной поддержки и т.д.

Важным критерием социально-экономического развития общества, поддержание приемлемого уровня и качества жизни приводит к увеличению доли пожилого населения, что соответствует продолжительности жизни, тем самым характеризует и демонстрирует высокий потенциал и устойчивый рост страны.

Мировой финансовый кризис внес свои коррективы в общественную жизнь страны, поэтому последствия социально-экономического кризиса до конца еще полностью не преодолены, что сказывается увеличением нагрузки на бюджетно-финансовую сферу, которая вносит поправки по реализации программ и проектов, направленных на достойный уровень жизни возрастного населения.

С другой стороны, рост старения населения оказывает огромное экономическое развитие в обществе, создавая тем самым запрос на дальнейшую трудовую занятость во всех сферах жизнедеятельности. Теоретико-методологические аспекты экономической безопасности базируются и перекликаются в соответствии с теоретическими моделями человеческого потенциала, которые выстраиваются на основе традиционных триад: «интересы-угрозы-защита», представленных на рис. 1.



Рис. 1. Теоретико-методологическая модель обеспечения экономической безопасности территории в условиях старения населения [1]

Данная «триада» по мнению Губина Б.В. [2] широко используется в работах ученых и исследователей, посвященных национальной и экономической безопасности. В условиях старения населения, данная модель представляет комплексную составляющую экономической и национальной безопасности, где рассмотрены аспекты в условиях защищенности государственных интересов в экономико-социальной сфере, а также затронуты интересы пожилого населения от различных внешних и внутренних угроз, вызванных различными последствиями. Для формирования более эффективного инструмента защиты обеспечения национальной безопасности необходимо взаимосвязь данных «объект-субъект-источник угроз».

Как отмечают И. П. Потехина и Д. В. Чижов [3] решение вопросов о трудовой и социальной активности вносит непосредственный вклад в задачи содействия активному долголетию пожилого населения. Это залог повышения качества и уровня жизни данной группы населения, которая позволит сохранить востребованность в экономике и в обществе целом. Связано это в первую очередь с тем, что неоспоримый опыт старшего поколения вносит непосредственный вклад в развитие производства, система наставничества и передача опыта транслирует созидательный вклад в развитие общего дела страны. С другой стороны- резкое увеличение численности старшего поколения может привести к росту конкуренции на рынке труда среди людей пенсионного возраста.

С точки зрения авторов данной статьи, для планирования и прогнозирования расходов, государству необходимо детально изучать возраст «активного долголетия», которому способствует полная активация имеющихся в их запасе ресурсов.

Создание специализированных рабочих мест для людей пенсионного возраста является наиболее перспективным вектором направления в экономике страны, поэтому в соответствии с растущей долей пожилых людей настала необходимость изменить структуру предложений на рынке товаров и услуг.

Утвержденная стратегия в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года [4] позволяет четко сформировать цели и задачи в отношении людей преклонного возраста, а концепция применительно «активного долголетия» рассматривается как инструмент обеспечения национальной безопасности страны, так как данный феномен признается непосредственной угрозой и вызовом экономической безопасности. Применительный учет данной концепций позволит выявить наиболее подходящие пути, которые обеспечат защищенность национальной экономики.

Вместе со старением общества будет усиливаться влияние на принимаемые решения старшего поколения, поэтому целесообразны меры, нацеленные на повышение роли в обществе молодого поколения, в принятии им решений и выработке ценностной картины общества.

Преодоление последствий старения трудового потенциала требует проведения своевременной масштабной целенаправленной работы по повышению профессиональной мобильности, квалификации, переподготовке, внедрению систем непрерывного образования для лиц средних и старших возрастных групп в составе населения трудоспособного возраста.

С точки зрения формата, многие авторы сходятся во мнение, что необходимо сформировать «новую статистику» с учетом разнообразия людей старшего поколения для изучения новых потребностей в социально-экономическом аспекте национальной безопасности.

Список использованных источников

1. *Васильева Е.В.* Обеспечение экономической безопасности территории в условиях старения населения: теоретико-методологический аспект // Национальная безопасность. 2021. № 6. С. 13 - 21

2. *Губин Б.В.* Методологические основы обеспечения экономической безопасности в реальном секторе экономики // Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. М. : Дело, 2005. С. 126.

3. *Потехина И.П., Чижов Д.В.* Потенциал старшего поколения как составляющая национального человеческого капитала (по материалам исследования в регионах ЦФО) // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2016. № 2. С. 23

4. Об утверждении Стратегии действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года: распоряжение Правительства РФ от 5 февраля 2016 г. № 164-р // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.03.2023)

I. V. Shugaeva

E. B. Glova

POPULATION AGING AS THE MAIN SOCIO-ECONOMIC ASPECT IN THE NATIONAL SECURITY SYSTEM OF THE COUNTRY

Key words: economic security, older generation, strategy, human potential, active longevity, development concept.

In this article, the authors consider the problem of the impact of the aging of society as a socio-economic aspect. The focus of attention is directed to the consideration of the active life positions of the older population in the interpretation of "active longevity", as this is a direct tool in ensuring the country's economic security.

И. В. Шугаева, канд. соц. наук

Э. В. Чу

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СУБЪЕКТЕ РФ

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, государственная поддержка, государственные механизмы, программы развития МСП.

Статья посвящена эффективному регулированию и содействию малого и среднего бизнеса, который по мнению авторов статьи является одним из ключевых государственных приоритетов на современном этапе развития экономики.

На протяжении уже более 30 лет изучаются и идут споры по вопросам малого и среднего бизнеса в России. Исследуемый сектор экономики решает значимые проблемы в формировании новых рабочих мест на рынке труда и тем самым обеспечивает тот социальный уровень потребления, при котором создаются конкурентные товары и услуги для удовлетворения потребителя.

Развитие малого и среднего предпринимательства (Далее- МСП) должно поддерживаться на государственном, федеральном и региональном уровне управления [1]. В современном обществе, в эпоху быстрых социально-экономических и большей части политических перемен, которые сопровождаются различными санкционными давлениями, применения четко скоординированных механизмов позволят повысить уровень работы МСП.

Необходимость государственной поддержки для малого и среднего предпринимательства связано с развитием государственных программ и является наиболее актуальным вектором развития экономики на сегодняшний день. Малый и средний бизнес играет огромную роль в обеспечении экономической безопасности (рис. 1), так как оказывает прямое воздействие на развитие социально-экономической системы в целом и обеспечивает устойчивость всей национальной экономики страны. Малый и средний бизнес является универсальным инструментом в обеспечении экономической безопасности страны, поскольку главные преимущества МСП заключается в мобильности, гибкости и способности молниеносно реагировать на все структурные изменения и перемены общества.

С точки зрения международного сообщества и практики, где акцент делается на развитие МСП показывает преимущества перед другими секторами экономики, но при этом не ослабляет их. В качестве приоритетных направлений и вектором долгосрочного развития на период 2025 года остается оценка продвижения государственной политики и поддержка МСП в субъектах РФ.



Рис. 1. Роль МСП в обеспечении экономической безопасности региона

Поддержка государства должна рассматриваться как совокупность нормативно-правовых, социально-экономических, информационно-консультационных, организационно-образовательных и иных мер реализуемыми всеми органами государственной власти.

При формировании государственной поддержки МСП необходим скоординированный учет различных факторов, так как необходимо учитывать все особенности современной экономики и политических реформ, которые отражаются в форме субсидий малому и среднему бизнесу. Для того, чтобы сформировать направления для поддержки малому и среднему бизнесу необходимо в первую очередь взаимосвязь различных элементов, которые образуют целостность и единство системы, т.е. необходимо смоделировать систему государственной поддержки МСП. Для этого применяются различные подходы: системный, структурный, процессный подход [2] и многие другие.

Используя различные схемы в графической интерпретации, многие авторы придерживаются иерархической системы поддержки развития для МСП. Так, например, Самойлова Г.П. [3] показала программу государственной поддержки МСП с точки зрения федеральной, региональной и муниципальной программ поддержки. Здесь акцент делается на организационно - правовых инструментах системы государственной поддержки малому и среднему предпринимательству. Ищенко З.В. [4] выделяет из структурной схемы блок программно-целевого обеспечения государ-

ственной поддержки, организационно- правовой блок (все нормативное обеспечение) а также функционально - ресурсный блок (кадровое обеспечение, информационное, технологическое и т.д.). В своих трудах К. Т. Фомичева [5] ссылается на использование механизмов государственной поддержки в рамках ГЧП (государственного-частного партнерства), которые включают в себя: информационно-методическая и налоговая поддержка, финансово-кредитная, правовое обеспечение и защита МСП. Государственная поддержка субъектов МСП – это непосредственная часть общей системы реализации социально-экономической политики РФ, которая направлена на развития страны и регионов в целом, представленная на рис. 2.

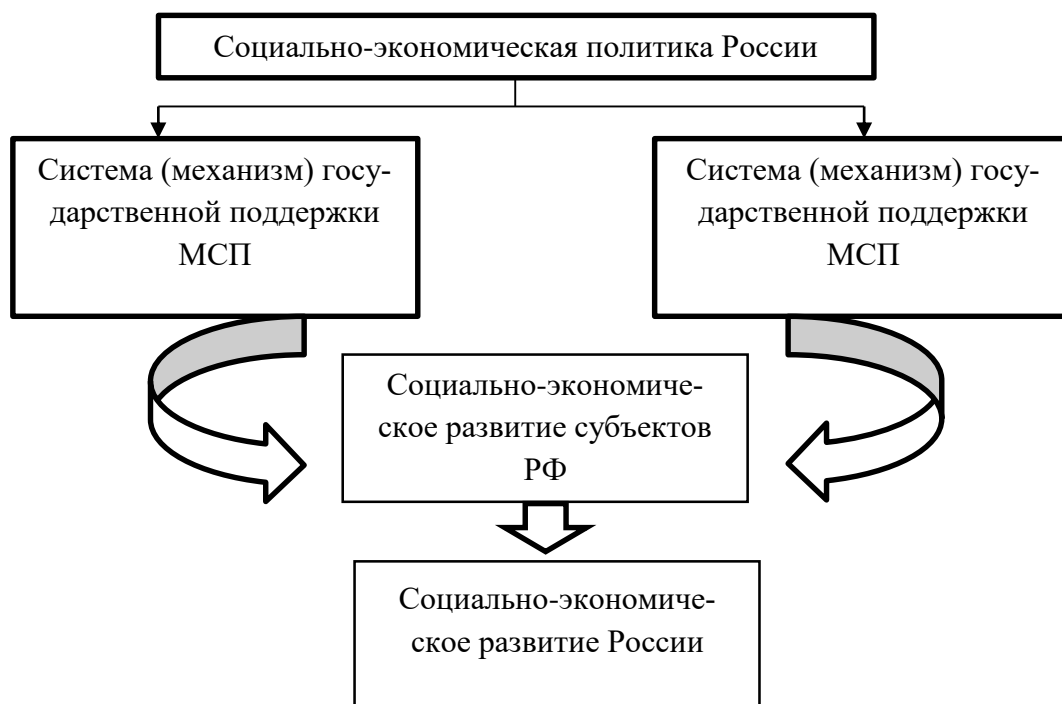


Рис. 2. Механизм государственной поддержки субъектов МСП как элемент социально-экономической политики

Взгляд аналитиков показывает, что в России за двадцатилетний период реформирования механизма государственной поддержки МСП требуется незамедлительного совершенствования, для этого есть все элементы механизма в пользу поддержания малого бизнеса, но существует с точки зрения авторов данной статьи и причины, которые тормозят процесс развития в пользу совершенствования МСП, а именно: неравномерность развития региональной инфраструктуры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; финансирования данных мероприятий происходит несвоевременно и недостаточно в рамках системы межбюджетных отношений.

Эффект от государственной поддержки во многом зависит от общей величины экономических, административных, организационных барьеров для развития МСП, поэтому необходимо четко совершенствовать правовое регулирование, которое скажется на деловом климате и содействии развития МСП. В соответствии с ФЗ от 24.07.2007 за №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [6] субъекты МСП представлены во всех отраслях экономики,

и ранжируются по соотношения к критериям: микропредприятие (не более 15 человек); малое предприятие (не более 100 человек); среднее предприятие (не более 250 человек). Главным звеном по направлению и выработке государственной политики является Министерство экономического развития, которое регулирует сферу долгосрочного прогнозирования развития малого и среднего предпринимательства в субъектах РФ. Авторы статьи систематизировали и определили цели с учетом целевых показателей отраженных в государственных программах по развитию МСП, а именно форма поддержки: финансовая (обеспечение доступа МСП к финансовым ресурсам); имущественная (развитие инфраструктуры поддержки МС); информационная (своевременные информационные предпринимателей); консультационная (формирование благоприятной деловой).

В условиях санкционных ограничений и нестабильной экономической ситуации перспективы развития малого и среднего предпринимательства имеют большие перспективы развития. Меры поддержки со стороны государства должны носить системный подход, который четко прописывает цели экономической политики на долгосрочное развитие субъектов МСП, которое имеет неоспоримую значимость в развитии экономики как в целом РФ, так и по отдельным отраслям.

Список использованных источников

1. Кушибоков А.А. Формы и методы государственной поддержки малого предпринимательства // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 26. С.116-121
2. Блинов А.О., Рудакова О.С. Процессный подход в системе менеджмента современных организаций // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 1. С. 57
3. Самойловой Г.П. Уровень государственной поддержки малого предпринимательства с точки зрения ее получателей // Маркетинговые исследования. – 2015. – № 13.
4. Ищенко З.В. Механизм государственной поддержки малого инновационного предпринимательства // Известия РГДПУ. 2014. № 11. С.146
5. Фомичев К.Т. Инструменты государственной поддержки малого предпринимательства в рамках государственно-частного партнерства // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 12. С. 168–169.
6. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «» (ред. от 30.12.2020) // Собрание законодательства Российской Федерации. 30 июля 2007 г. № 31. ст. 4006

I. V. Shugaeva

E. V. Chu

IMPROVING THE MECHANISM OF STATE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN A CONSTITUENT ENTITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: small business, medium business, government support, government mechanisms, SME development programs.

The article is devoted to the effective regulation and promotion of small and medium-sized businesses, which, according to the authors of the article, is one of the key government priorities at the present stage of economic development.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕВЫХ, РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

УДК 658: 751.61

Т. Ю. Белорусцева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, управление инвестиционной деятельностью, методы

Экономическая политика государства с каждым днем подвержена трансформации за счет изменений положения страны в мире, что отражается на состоянии внутреннего рынка, участникам которого приходится подстраиваться под новые условия. Не остается в стороне и сфера инвестиционной деятельности, которая требует гибкого процесса управления.

Процесс управления инвестиционной деятельностью предприятия включает в себя множество этапов от выбора объекта инвестирования до оценки эффективности реализации инвестиционного проекта. Как и у любого другого процесса, у управления инвестициями есть свои методы и инструменты.

Методы управления инвестиционной деятельностью предприятия представляют собой совокупность таких приемов и способов воздействия на инвестиционный процесс, которые помогут в достижении поставленных целей.

По уровням управления инвестиционной деятельностью выделяют следующие:

- федеральный уровень;
- региональный уровень;
- муниципальный уровень;
- предприятия.

На федеральном уровне инвестиционная деятельность регулируется на основании Федерального закона от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Методы и формы регулирования делят на прямые и косвенные, которые описаны в табл. 1 [1].

Далее рассмотрим методы государственного регулирования на региональном уровне, где основным из инструментов регулирования инвестиционной деятельностью выступает законодательная деятельность. То есть на основе федерального закона власти регионов формируют свои законы, где описывают региональные методы управления инвестиционной деятельностью в регионе.

Методы государственного регулирования инвестиционной деятельности

Косвенные методы	Прямые методы
<ul style="list-style-type: none"> - совершенствование системы налогообложения, установление специальных налоговых режимов; - предоставление особых условий пользования землей, ресурсами субъектам инвестиционной деятельности; 	<ul style="list-style-type: none"> - разработка и финансирование инвестиционных проектов с привлечением иностранных инвесторов и с использованием бюджетных средств государства; - реализация адресной инвестиционной программы;
<ul style="list-style-type: none"> - расширение использования бюджетных средств в инвестиционных проектах; - создание и развитие информационно-аналитических центров; - помощь в создании фондов инвестиционной деятельности; - защита интересов инвесторов и др. 	<ul style="list-style-type: none"> - участие в экспертизе инвестиционных проектов; - выпуск облигационных займов; - предоставление концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов).

Например, в Хабаровском крае существует закон "О государственной инвестиционной политике в Хабаровском крае" от 23.11.2011 № 130, который определяет меры по реализации государственной инвестиционной политики в крае, которые заключаются в [2]:

- предоставлении краевой государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности;
- разработке и реализации краевых адресных инвестиционных проектов;
- разработке и реализации государственных программ края;
- заключении соглашений о государственно-частном партнерстве и концессионных соглашениях;
- участии края в развитии территорий опережающего социально-экономического развития, территорий муниципальных образований края.

Если сравнивать государственные и региональные методы регулирования инвестиционной деятельностью, то можно сделать вывод о том, что вторые воспроизводят первые, только на уровне региона. Государство распространяет свои законы на все субъекты, а каждый субъект уже применяет их на своей территории согласно внутренним особенностям управления, развития тех или иных отраслей, тем самым выбирая наиболее привлекательные для инвестиционных вложений направления. За счет этого полномочия Правительства края в сфере реализации государственной инвестиционной политики в регионе являются более расширенными и заключаются непосредственно в:

- участии в определении основных направлений государственной инвестиционной политики в крае;
- осуществлении мер по реализации государственной инвестиционной политики;
- утверждении инвестиционной стратегии края, государственных программ края в сфере реализации государственной инвестиционной политики в крае;
- утверждении положения об инвестиционном совете при Правительстве края;

- утверждении порядка формирования и утверждении перечня краевых адресных инвестиционных проектов;
- утверждении порядка проведения проверки инвестиционных проектов на предмет эффективности использования средств краевого бюджета;
- предоставлении государственных гарантий края субъектам инвестиционной деятельности и др.

Государство конечно же не имеет такого прямого влияния на территории субъекта, например, в разработке инвестиционной стратегии края или выборе основных объектов инвестиционного развития, то есть региональные власти имеют полномочия самостоятельно принимать решения в этих вопросах, что определяет большую силу регионального правительства на территории региона нежели сила государственных полномочий.

После исследования методов регулирования инвестиционной деятельности на государственном и региональном уровнях рассмотрим данную деятельность на муниципальном уровне на примере Положения об Управлении инвестиционного развития Администрации города Хабаровска от 18 июня 2019 г., которое определяет работу отдельного органа управления, занимающегося регулированием инвестиционной деятельности на территории города (рис. 1).



Рис. 1. Задачи Управления инвестиционного развития Администрации г. Хабаровска

При рассмотрении задач Управления инвестиционного развития Администрации города Хабаровска [3] можно сделать вывод о том, что управление на местном уровне детализирует вопросы инвестирования на муниципальном уровне.

На муниципальном уровне особым инструментом управления инвестиционной деятельностью также является организация мероприятий в форме конкурса, где победители получают субсидирование части затрат на реализацию приоритетных для города инвестиционных проектов. Также администрация города субсидирует предпринимателей через проведение различного рода выставок, семинаров, ярмарок, организует выпуск ежегодного сборника инвестиционных и инновационных предложений компаний города.

Подводя итог рассмотрения методов и инструментов управления инвестиционной деятельностью на трех уровнях, стоит отметить, что на уровне предприятия в наибольшей степени могут быть использованы все вышеперечисленные методы и инструменты, однако самыми актуальными и востребованными можно являются следующие:

– на основании стратегии развития региона и города предприятие так же формирует свою инвестиционную политику, которая должна обеспечить фактическую реализацию разработанной инвестиционной стратегии;

– участие предприятий в инвестиционных фондах (например, АНО «Агентство инвестиций и развития Хабаровского края», в которое может обратиться предприятие как в роли инвестора с целью развития своего проекта и поиска объектов инвестирования, так и в роли заказчика для привлечения инвесторов);

– предоставление льгот по налогу на прибыль организаций, реализующих инвестиционную деятельность, не менее 15% прибыли от которой реализуется, например, в рамках мероприятий в области спорта, образования, культуры, науки и инноваций, а также в социальной сфере и другое [4].

Список использованных источников

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗП/ИР (редакция от 28.12.2022). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения: 20.03.2023)

2. О государственной инвестиционной политике в Хабаровском крае: Закон Хабаровского края от 23 ноября 2011 года № 130 (редакция от 26.12.2022). URL: <https://docs.cntd.ru/document/995144312> (дата обращения: 12.03.2023)

3. Решение Хабаровской Городской Думы от 18 июня 2019 года № 1119 Об утверждении Положения об управлении инвестиционного развития администрации города Хабаровска (редакция от 28.02.2023)

4. О региональных налогах и налоговых льготах в Хабаровском крае: Закон Хабаровского края от 23 ноября 2011 года № 308 (редакция от 28.09.2022). URL: <https://docs.cntd.ru/document/995114660> (дата обращения: 14.03.2023)

T. U. Belorustseva

METHODS AND TOOLS FOR MANAGING INVESTMENT ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE

Keywords: investments, investment activity, investment detail management, methods

The economic policy of the state is subject to transformation every day due to changes in the country's position in the world, which affects the state of the domestic market, whose participants have to adapt to new conditions. The sphere of investment activity, which requires a flexible management process, is also not left out.

Л. Л. Бияк, канд. экон. наук

Д. А. Пяк

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Ключевые слова: российско-китайское сельскохозяйственное сотрудничество, информационная платформа в аграрной сфере России и Китая, научно-технического сотрудничества в сельскохозяйственном секторе, таможенное оформление сельскохозяйственной продукции

В статье рассмотрены основные направления российско-китайского сотрудничества в области сельского хозяйства и инструменты, способные поддерживать устойчивое и скоординированное развитие сотрудничества двух стран в сельскохозяйственном секторе.

В последние десятилетия российско-китайские отношения активно развиваются по различным направлениям. Несмотря на имеющиеся проблемы и сложную международную обстановку, российско-китайские отношения сегодня находятся на самом высоком в истории уровне. Между странами сохраняется значительный потенциал продвижения практического сотрудничества по широкому спектру областей. Приоритетным для России и Китая является сотрудничество на площадках ШОС и БРИКС [1].

Для качественного взаимодействия стороны должны активно реализовывать подписанные соглашения о сотрудничестве, развивать двусторонние контакты в сферах экономики и торговли, энергетики, сельского хозяйства, науки и техники, аэрокосмической промышленности, связи и финансов.

Ключевыми механизмами реализации российско-китайских отношений и дальнейшего сотрудничества двух стран станут встречи глав правительств и специализированные саммиты [2].

В дополнение к встречам на высоком уровне следует создать механизмы сотрудничества на местном и межотраслевом уровнях, наладить регулярные контакты между компетентными ведомствами и отраслевыми ассоциациями. Данные меры позволят совместно разрешать основные проблемы, стоящие перед сотрудничеством в области сельского хозяйства в новую эпоху, добросовестно реализовывать согласованные планы взаимодействия, защищать законные права и интересы предприятий и поддерживать устойчивое и скоординированное развитие сотрудничества в сельскохозяйственном секторе.

Кроме того, требуется создать надежную информационную платформу для развития взаимодействия в области сельского хозяйства или учредить российско-ки-

тайский консультационный центр по данным вопросам. Делая акцент на информации о рынке сельскохозяйственной продукции, следует обеспечить сопряжение, управление и обслуживание информации о спросе и предложении. Россия и Китай должны применять современные информационные технологии, интегрировать информационные ресурсы, унифицировать стандарты и нормы, создать информационную сеть и наладить регулярные публикации информации о рынке сельскохозяйственной продукции. В то же время необходимо в полной мере использовать возможности российско-китайского ЭКСПО, China Food Expo и Международной выставки современного сельского хозяйства в Китае в целях продвижения качественной сельскохозяйственной продукции и решения проблем информационной асимметрии и неточностей в аграрной сфере между двумя странами.

Необходимо также как можно скорее разработать планы сотрудничества в области сельскохозяйственных технологий на национальном уровне. Представляется целесообразным укрепить общую координацию двух стран и руководить всесторонним развитием российско-китайского научно-технического сотрудничества в сельскохозяйственном секторе. Сосредоточив внимание на высоко-продуктивной индустриализации сельского хозяйства, важно активно проводить исследования в области генетической селекции, углублять российско-китайское взаимодействие в области семеноводства, совместно производить высококачественную и конкурентоспособную на рынках сельскохозяйственную продукцию, а также активно развивать научно-техническое сотрудничество по таким направлениям, как санитарно-эпидемиологический контроль, контроль над продовольственной безопасностью, техника сохранения свежести сельскохозяйственной продукции и модернизация сельскохозяйственного оборудования [3].

В целях развития наибольшей эффективности сельскохозяйственного производства следует исследовать и модернизировать имеющие практическое применение агротехнологии посредством строительства лабораторий, реализации совместных исследовательских проектов и организации технологических сельскохозяйственных кластеров (инкубаторов), а также повышать наукоемкость российско-китайского сельскохозяйственного сотрудничества.

Необходимо постепенно создавать условия для сотрудничества в России и Китае на местном уровне и продолжать наращивать взаимное доверие. С одной стороны, следует развивать взаимодействие между местными российскими и китайскими СМИ, популяризовать новую модель международных отношений, предложенную КНР, а также образцовые сельскохозяйственные проекты, наблюдать за ситуацией в обществе и формировать положительное общественное мнение граждан двух стран, в частности отслеживать и анализировать представления о Китае на Дальнем Востоке.

С другой стороны, необходимо осуществлять подготовку специалистов, направляемых в Россию через компании, занимающиеся подбором кадров и обеспечением надлежащих трудовых условий, и повышать качество экспорта рабочей силы, одновременно увеличивая информированность об уровне защиты окружающей среды и значимости этого вопроса в формировании корпоративного имиджа предприятий в Китае.

Кроме того, необходимо укреплять таможенное сотрудничество и координацию. С помощью консультаций следует поэтапно выработать систему конкретных

правил и условий выборочной проверки образцов сельскохозяйственной продукции, а также освобождения от такой проверки.

Важно повышать скорость и эффективность таможенного оформления сельскохозяйственной продукции. В то же время требуется ускорить строительство инфраструктуры в приграничных районах, в кратчайшие сроки создать систему стандартов взаимного ввода сельскохозяйственной продукции на рынки и обеспечить бесперебойное движение по «зеленым» транспортным коридорам.

Представляется целесообразным создать российско-китайскую зону свободной торговли зерном. Использование возможностей зоны свободной торговли и преимуществ и ресурсов регионального сотрудничества, а также создание обширного пространства общих интересов для содействия развитию всеобъемлющего сельскохозяйственного сотрудничества между двумя странами позволит повысить всестороннюю конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, как на международном, так и на внутренних рынках [4].

Требуется в ближайшее время создать российско-китайскую систему страховых фондов для участников сотрудничества в аграрном секторе и усовершенствовать методику сельскохозяйственного страхования. Следует интенсифицировать финансовую поддержку развитию сельского хозяйства за рубежом и включить сельскохозяйственные проекты за рубежом в сферу страхования. Помимо этого, стороны должны уделить пристальное внимание таким вопросам, как управление сельскохозяйственными тарифными квотами и возврат таможенных пошлин на продовольствие, а также как можно скорее ввести политику субсидирования и освобождения от налогов, чтобы повысить доверие зарубежных сельскохозяйственных компаний к российско-китайскому сельскохозяйственному сотрудничеству.

Наконец, необходимо вовлекать в российско-китайское сельскохозяйственное сотрудничество в новую эпоху крупные, особенно международные, отраслевые компании. Они имеют большой опыт управления, выбора технологий производства сельскохозяйственной продукции, интеграции на международных рынках и нахождения путей сбыта. Их участие имеет важное значение для построения современной сельскохозяйственной системы, объединяющей посев и выращивание культур, производство, снабжение, сбыт, внутренние и внешние инвестиции, а также торговлю на внутреннем и зарубежном рынках. Транснациональные компании могут оказать содействие фермерам на местах в успешном встраивании в производственные сельскохозяйственные цепочки на международном уровне, причем особое значение имеют цепочки сбыта продукции [5].

Поддержка межрегионального партнерства России и Китая в большинстве случаев осуществляется с участием региональных органов власти, выступающих гарантом устойчивого взаимодействия. Вместе с тем необходимо создать гибкие частные механизмы поддержки, обеспечивающие сотрудничество на двусторонней основе с минимальным привлечением государственных органов.

Рекомендуется более активно способствовать продвижению российских и китайских производителей на рынки КНР и РФ за счет усилий государственных органов и частного сектора. Необходимо создавать механизмы, способствующие сотрудничеству между отдельными экономическими субъектами с минимальным привлечением государственных органов [6]. Такие механизмы должны быть направлены на

снижение издержек компаний на поиск потенциальных иностранных партнеров, создание возможностей для привлечения льготных кредитных денежных средств, предоставление информации о прохождении иных нетарифных ограничений [7]. Так, с целью возможного масштабирования лучших практик экономического сотрудничества в России можно было бы разработать национальный классификатор эффективных инструментов поддержки производства и дальнейшего экспорта продукции.

Список использованных источников

1. *Евтушенко В.С.* Отношения между Россией и Китаем в структуре Шанхайской организации сотрудничества: стратегические цели стран // Молодой ученый. 2017. № 24 (158). С. 256 - 259 с.

2. Меморандум между Правительством РФ и Правительством КНР о сотрудничестве в области модернизации экономики от 11.10.2011. URL: <http://ivo.garant.ru> (дата обращения: 20.03.2023).

3. *Ворона А.А.* Сотрудничество России и Китая в области сельского хозяйства: тенденции и перспективы // Уч. зап. С.-Петербур. им. В.Б. Бобкова филиала Рос. таможен. акад. 2019. № 4 (72). С. 42–47.

4. *Александрова М.В.* Китайские инвестиции и их значение в экономике российских восточных регионов // Китай на пути к возрождению. К 80-летию академика М.Л. Титаренко: сб. науч. тр. М.: ИД ФОРУМ, 2014. С. 385-403.

5. Аналитическая справка и статистические данные по внешней торговле России и Китая в 2021 г. // Торговое представительство Российской Федерации в КНР. URL: <http://www.russchinatrade.ru> (дата обращения: 20.03.2023).

6. *Созинова С.С.* Тенденции развития двустороннего взаимодействия России и Китая в сфере сельского хозяйства // Россия и Китай: проблемы стратегического взаимодействия: сб. Вост. центра, Забайкальский гос. ун-т (Чита). 2015. № 16–2.

7. *Шувалов И.И., Капустин А. Я.* Глобализация и интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе/под ред. Т.Я. Хабриевой М.: НИЦ ИНФРА-М: ИГиСП, 2014. С. 333.

L. L. Biyak

D. A. Pyak

CURRENT DIRECTIONS AND INSTRUMENTS OF RUSSIAN-CHINESE AGRICULTURAL COOPERATION

Keywords: Russian-Chinese agricultural cooperation, information platform in the agricultural sector of Russia and China, scientific and technical cooperation in the agricultural sector, customs clearance of agricultural products.

The article considers the main directions of Russian-Chinese cooperation in the field of agriculture and tools that can support the sustainable and coordinated development of cooperation between the two countries in the agricultural sector.

И. В. Брянцева, д-р экон. наук

Д. С. Макарова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ С УЧЕТОМ ФАЗЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Ключевые слова: денежный поток, риски, коэффициент дисконтирования, показатели эффективности, инвестиционная деятельность, жизненный цикл

Статья посвящена разработке алгоритма оценки эффективности инвестиционной деятельности в строительстве, которая способствовала бы сокращению потерь и повышению инвестиционной эффективности. Предложена модель расчета с дифференциацией рисков на разных этапах жизненного цикла.

Модель оценки эффективности инвестиционно-строительной деятельности – интегрированная алгоритмическая система, учитывающая оценку денежных потоков в зависимости от фазы жизненного цикла инвестиционной деятельности, позволяющую спрогнозировать денежные потоки с учетом операционной, инвестиционной и финансовой деятельности с целью минимизации рисков инвестирования.

Экономический цикл от разработки до реализации инвестирования в строительстве тесно связан с такими неотъемлемыми от него элементами как: существенные капиталовложения и значительные риски, которые могут возникнуть на всех этапах жизненного цикла проекта.

В отношении данной взаимосвязи возникает вопрос у инвесторов о целесообразности и результативности инвестируемых средств в проекты и формировании такого алгоритма оценки эффективности проекта, который способствовал бы сокращению инвестиционных потерь и, в конечном итоге, способствовал бы повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Процесс реализации любого инвестиционного проекта включает в себя различные фазы, составляющие в совокупности жизненный цикл проекта. Следует заметить, что единого подхода в распределении проекта инвестирования предприятия по стадиям его жизненного цикла нет.

Предлагаемая алгоритмическая модель оценки эффективности инвестиционной деятельности в строительстве включает в себя шесть этапов.

1. Формирование денежного потока по реализации инвестиционной деятельности. Выявление рисков на разных фазах жизненного цикла инвестиционной деятельности предприятия.

2. Расчет коэффициента дисконтирования для соответствующей фазы жизненного цикла с учетом соответствующих ей рисков.

3. Приведение денежных потоков в сопоставимый вид с помощью рассчитанных коэффициентов дисконтирования.

4. Определение показателей эффективности инвестиционной деятельности.

5. Подведение итогов оценки эффективности инвестиционной деятельности.

В качестве первого шага предлагается сформировать подход к оценке эффективности инвестиционной деятельности в строительстве на основе построения денежного потока по реализации инвестиционной деятельности (табл.1) [1].

Таблица 1

Построение денежного потока по реализации инвестиционной деятельности

Название	Характеристика
Построение денежного потока по реализации инвестиционной деятельности	Определение величины инвестиционных затрат по проекту (затраты на формирование плана реализации инвестиционного проекта или программы, затраты на расчеты для технико-экономического обоснования инвестиционного проекта или программы, затраты в результате выбора территориального размещения производства, затраты проектирование, расходы на отслеживание реализации и корректировку проектных разработок, затраты на авторский и технический надзор, затраты на покупку и монтаж основных фондов и др.)
	Определение величины прогнозного результата от реализации проекта (выручка от реализации продукции)
	Определение величины прогнозных затрат по инвестиционному проекту (текущие расходы), включая перечисление основного долга по кредитам и займам
	Начисление дохода учредителям или дивидендов.

Таким образом, составляется прогноз денежных потоков с учетом операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Прогнозирование денежных потоков по финансовой деятельности включает характеристику состава и достаточности источников средств на инвестиционной стадии, возможности обслуживания обязательств на эксплуатационной стадии.

После чего, шагом два предлагается учитывать соотношение рисков на каждой из фаз жизненного цикла проекта инвестирования.

Представленное в табл. 2 распределение рисков позволит существенно повысить качество оценки эффективности проектов за счет учета факторов риска по каждой стадии инвестиционного проекта.

В качестве третьего шага в формировании подхода к оценке эффективности инвестиционной деятельности предприятия, предлагается определить коэффициент дисконтирования (r_i) с учетом фазы жизненного цикла и премий за риски (надбавки к уровню безрисковых ставок, которые стоит учитывать при вложении в отдельные инструменты или проекты), присущих данной фазе вложения в инвестиционный проект.

**Классификация рисков по фазам жизненного цикла
инвестиционной деятельности в строительстве**

Этапы жизненного цикла ИДС	Наименования рисков	Причины возникновения рисков
<p>Предынвестиционный этап (формирование концепции)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – инвестиционный; – проектный; – коммерческий; – маркетинговый. 	<ul style="list-style-type: none"> – ошибки в оценке потенциала рынка; – финансовые затруднения партнеров будущего инвестиционно-строительного проекта; – увеличение сроков предынвестиционной стадии; – непрогнозируемый рост инфляции; – ошибки в бизнес-планировании.
<p>Инвестиционный этап (разработка и реализация)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – технологический; – организационно-управленческий; – инфляционный; – экономический; – предпринимательский. 	<ul style="list-style-type: none"> – отказ инвесторов и поставщиков от заключения договора; – неприемлемые для субъектов ИДС условия договора; – переход традиционных поставщиков на выпуск другой продукции; – некачественная проектная документация; – изменение структуры и сокращение спроса в определенном сегменте рынка; – прекращение инвестирования; – нарушение выполнения договорных обязательств; – нестабильность экономической ситуации в стране; – нарушение сроков сдачи объекта; – непредусмотренные материальные и финансовые потери; – замораживание проекта.
<p>Эксплуатационный этап</p>	<ul style="list-style-type: none"> – конкурентный; – коммерческий; – маркетинговый; – инфляционный. 	<ul style="list-style-type: none"> – неплатежеспособность покупателя; – неконкурентоспособность продукции; – увеличение срока окупаемости проекта; – дополнительные эксплуатационные затраты; – непрогнозируемый рост инфляции.

Классическая формула NPV имеет вид [2]

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

Предлагается рассчитывать коэффициент дисконтирования (r_i) следующим образом:

$$r_i = S + \sum_{t=1}^n P_t, \quad (2)$$

где S – ставка без учета факторов риска; $t_{(1;n)}$ – общее число оцениваемых рисков проекта инвестирования предприятия; P_t – премия за каждый из перечня рисков.

Тогда коэффициент дисконтирования (r_i) для каждой фазы жизненного цикла проекта примет следующий вид:

$$r_{\text{предын}} = S + P_{\text{инвест}} + P_{\text{проект}} + P_{\text{коммерч}} + P_{\text{маркетинг}}, \quad (3)$$

где S – ставка без учета факторов риска; $P_{\text{инвест}}$ – премия за инновационный риск; $P_{\text{проект}}$ – премия за проектный риск; $P_{\text{коммерч}}$ – премия за коммерческий риск; $P_{\text{маркетинг}}$ – премия за маркетинговый риск.

$$r_{\text{инвест}} = S + P_{\text{технологич}} + P_{\text{орг.управл}} + P_{\text{инфляц}} + P_{\text{экономич}} + P_{\text{предпр}}, \quad (4)$$

где S – ставка без учета факторов риска; $P_{\text{технологич}}$ – премия технологический риск; $P_{\text{орг.управл}}$ – премия за организационно-управленческий риск; $P_{\text{инфляц}}$ – премия за инфляционный риск; $P_{\text{экономич}}$ – премия за экономический риск; $P_{\text{предпр}}$ – премия за предпринимательский риск.

$$r_{\text{эксплуат}} = S + P_{\text{конкур}} + P_{\text{коммерч}} + P_{\text{маркет}} + P_{\text{инфляц}}, \quad (5)$$

где S – ставка без учета факторов риска; $P_{\text{конкур}}$ – премия за конкурентный риск; $P_{\text{коммерч}}$ – премия за коммерческий риск; $P_{\text{маркетинг}}$ – премия за маркетинговый риск; $P_{\text{инфляц}}$ – премия за инфляционный риск.

На четвертом этапе предлагается привести денежные потоки в сопоставимый вид (настоящая стоимость (НС) с помощью рассчитанных коэффициентов дисконтирования по фазам жизненного цикла инвестиционного проекта [3]

$$НС_{\text{предын}} = \sum_{t=1}^n \frac{\sum R_i}{(1+r_{\text{предын}})^t}, \quad (6)$$

$$HC_{\text{инвест}} = \sum_{t=1}^n \frac{\sum R_i}{(1+r_{\text{инвест}})^t}, \quad (7)$$

$$HC_{\text{эксплуат}} = \sum_{t=1}^n \frac{\sum R_i}{(1+r_{\text{эксплуат}})^t}, \quad (8)$$

где r – ставка дисконтирования для каждой фазы проекта; t – год расчета; n – период дисконтирования; $\sum R_i$ – сумма рисков, присущие каждой фазе проекта.

В качестве пятого шага предлагается выполнить расчет основных показателей эффективности проекта (NPV, IRR, PI, PP) согласно формулам (9-12) соответственно:

$$NPV = \sum_{t=1}^n HC_{\text{предын}} + HC_{\text{инвест}} + HC_{\text{эксплуат}}, \quad (9)$$

$$IRR = r_1 + \frac{r_2 - r_1}{NPV_1 - NPV_2} \cdot NPV_1, \quad (10)$$

$$PI = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t(1+r)^{-t}}{I_0}, \quad (11)$$

$$\sum_{t=1}^{PP} \frac{CF_t}{(1+r)^t} = I_0, \quad (12)$$

Шестой шаг – это подведение итогов оценки эффективности инвестиционной деятельности. Определение, эффективен или неэффективен, проект согласно критериям:

$$NPV > 0;$$

$$PI > 1;$$

$$IRR > i.$$

Таким образом, предлагаемый методический подход к оценке эффективности инвестиционной деятельности в строительстве основан на представлении, что каждому денежному потоку (на всех фазах жизненного цикла проекта) присущи отличные от других виды рисков. Для их оценки требуется денежные потоки приводить в текущую стоимость по определенной ставке дисконтирования с учетом характерных для нее видов риска проекта. Введение данных параметров в методику оценки эффективности инвестиционных проектов предприятия может быть отображено в расчетах путем включения в норму дисконта премии за риск.

Список использованных источников

1. *Брянцева И. В., Андреева И. А., Суходоев М. П.* Перспективы развития инвестиционно-строительной деятельности в Хабаровском крае: монография. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Тихоокеанский государственный университет. Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2020. 145с.

2. *Шкурина Л. В.* Анализ современных принципов и методов оценки эффективности инвестиционных проектов // Современные проблемы совершенствования работы железнодорожного транспорта: межвузовский сборник научных трудов. – М.: Московский государственный университет путей сообщения, 2015.

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. М.: ОАО "НПО "Издво "Экономика", 2000.

I. V. Bryantseva,

D. S. Makarova

ALGORITHMIC MODEL FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT ACTIVITY IN CONSTRUCTION

Keywords: cash flow, risks, discount rate, performance indicators, investment activity, life cycle

The article is devoted to the development of an algorithm for evaluating the effectiveness of investment activity in construction, which would help to reduce losses and increase investment efficiency. A calculation model with differentiation of risks at different stages of the life cycle is proposed.

А. А. Букатников

И. Т. Пинегина, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы повышения конкурентоспособности, управление конкурентоспособностью, общественное питание, конкуренты, эффективное управление, анализ рынка

В статье рассмотрены актуальные методы повышения конкурентоспособности и их влияние на предприятие в сфере общественного питания, которые при грамотном подходе способны обеспечить долгосрочную жизнеспособность компании и увеличить ее прибыльность. Важно отметить, что управление конкурентоспособностью - это процесс, который требует постоянной работы и адаптации к изменяющимся условиям рынка и бизнес-среды, что обосновывает важность данной темы.

В условиях жесткой конкуренции на рынке общественного питания, управление конкурентоспособностью организации становится одним из ключевых факторов успеха. Управление конкурентоспособностью предприятия – это целенаправленный процесс, основанный на принципах комплексности и системности, направленный на обеспечение постоянного обновления и развития конкурентных преимуществ предприятия, учитывает влияние внешних условий и необходимости оптимизации прибыли. Под управлением конкурентоспособностью следует понимать постоянный, планомерный, целеустремленный процесс воздействия на всех иерархических уровнях на факторы и условия, обеспечивающие создание высококачественной и конкурентоспособной продукции.

Управление конкурентоспособностью рассматривается как корректирующий процесс формирования производства и потребления продукции, с тем, чтобы вывести на рынок конкурентоспособный товар и снизить влияние субъективных факторов. На основе этого анализа разрабатываются стратегии, направленные на повышение конкурентоспособности компании [1].

Существует множество способов повышения конкурентоспособности организации на рынке, она может быть улучшена путем сокращения издержек, повышения качества продукции, улучшения обслуживания клиентов, развития новых продуктов и услуг, расширения географии продаж, улучшения бренда и многих других факторов.

Приведём несколько примеров путей повышения конкурентоспособности предприятия в сфере общественного питания.

Анализ рынка и конкурентов. Прежде чем начать разрабатывать стратегию повышения конкурентоспособности, необходимо провести анализ рынка и конкурентов. Это поможет понять, какие преимущества у конкурентов и какие слабые места у вашей организации. На основе этих данных можно разработать стратегию, которая поможет организации стать более конкурентоспособной.

Этот анализ может включать следующие шаги:

- изучение местности, на которой находится предприятие. Важно понимать, какие населенные пункты находятся поблизости, какие улицы являются самыми проходимыми, какие достопримечательности и туристические объекты находятся вблизи;

- исследование рынка. Необходимо определить, какие конкурирующие предприятия находятся в районе и какой у них уровень цен, качество обслуживания и продукции;

- анализ потенциальной аудитории. Нужно определить, какие группы потенциальных клиентов находятся в районе, какие у них интересы и потребности, а также какие факторы могут влиять на их выбор;

- изучение трендов и новых разработок в сфере общепита. Нужно исследовать новые идеи в меню, дизайн интерьера, концепции ресторанов, чтобы определить, какие изменения могут быть сделаны, чтобы улучшить бизнес;

- анализ социальных медиа. Необходимо изучить какие отзывы пишут о предприятии клиенты на различных платформах социальных медиа, а также оценки других сайтов, таких как TripAdvisor. Нужно определить, какие проблемы могут возникнуть с негативными отзывами, и что можно сделать, чтобы улучшить обслуживание клиентов [2].

Развитие уникального бренда. Бренд – это то, что отличает вашу организацию от конкурентов. Развитие уникального бренда поможет привлечь больше клиентов и повысить лояльность существующих. Для этого необходимо разработать уникальный дизайн, логотип и слоган, который будет отражать ценности и преимущества организации. Развитие уникального бренда имеет огромное значение для любого бизнеса, независимо от его размера или сферы деятельности.

Важно помнить, что брендинг – это не только логотип и название компании, но и все, что связано с её деятельностью: от дизайна упаковки до обслуживания клиентов. Все это должно быть связано между собой, чтобы создать цельную и неповторимую идентичность компании. Сильный бренд позволяет улучшить отношения с клиентами и повысить доверие к компании. Бренддинг также может помочь увеличить осведомленность о компании и продвигать её на новые рынки [3].

Улучшение качества продукции и сервиса. Качество продукции и сервиса – это то, что делает организацию привлекательной для клиентов. Чтобы повысить конкурентоспособность, необходимо постоянно работать над улучшением качества продукции и сервиса. Это можно сделать, например, путем обучения персонала, внедрения новых технологий и процессов.

Для улучшения качества продукции и сервиса необходимо следить за каждым этапом производства и обслуживания клиента - начиная от приготовления блюд и оформления интерьера, и заканчивая качеством обслуживания и чистотой в заведе-

нии. Кроме того, можно использовать инструменты контроля качества, такие как обратная связь клиентов, аудиты и проверки со стороны специализированных организаций. Это поможет выявить недостатки и улучшить качество продукции и сервиса. Улучшение качества сервиса является ключевым фактором для увеличения удовлетворенности клиентов и увеличения прибыли компании [4].

Ниже приведены несколько способов, которые могут помочь в улучшении качества продукции и сервиса в сфере общественного питания:

- обучение персонала. Хорошо обученный персонал обеспечивает высокое качество обслуживания и продукции. Нужно регулярно проводить тренинги для персонала по улучшению навыков обслуживания и качества приготовления продуктов. Персонал должен быть профессиональным, уметь держать себя в рамках корпоративной культуры и иметь необходимые навыки для обслуживания клиентов;

- проверка качества. Необходимо организовать систему проверки качества продуктов, которая гарантирует высокое качество каждой порции. Нужно использовать только свежие и качественные ингредиенты и следить за сроками годности, убеждаясь, что все продукты приготовлены согласно нормам безопасности пищевой продукции;

- фокус на деталях. Внимание к деталям является ключевым для создания приятной атмосферы в ресторане и повышения удовлетворенности клиентов. Нужно обращать внимание на чистоту, подачу блюд, правильное оформление блюд и красивое оформление интерьера;

- разнообразие меню. Обновление меню поможет привлечь новых клиентов и удержать постоянных. Исследование новых кулинарных тенденций и предложение гостям оригинальных блюд. Также важно учитывать потребности разных групп клиентов, например, вегетарианцев, веганов, людей с аллергиями и диетическими ограничениями. Необходимо обновлять меню с определенной периодичностью, добавляя новые блюда и убирая устаревшие;

- система обратной связи. Необходимо регулярно собирать обратную связь от клиентов, чтобы понимать, что им нравится и что нуждается в улучшении. Необходимо анализировать эту информацию и вносить изменения в бизнес, чтобы повысить удовлетворенность клиентов;

- эффективная система управления рестораном. Развитие системы управления рестораном помогает сократить время ожидания заказов, снизить количество ошибок при обслуживании и улучшить общее качество сервиса;

- обслуживание клиентов. Обслуживание клиентов должно быть высокого уровня. Необходимо убедиться, что персонал вежливо и профессионально общается с клиентами, быстро реагирует на их запросы и решает проблемы [5].

Развитие онлайн-продаж. В наше время все больше людей заказывают еду, с доставкой на дом через интернет. В целом, одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности является инновационность. Также важно следить за новыми технологиями и внедрять их в свой бизнес. Развитие онлайн-продаж поможет организации достичь большего количества клиентов и увеличить продажи. Для этого необходимо создать удобное и функциональное приложение для телефонов, которое будет привлекать клиентов и удерживать их в долгосрочной перспективе.

Кроме того, необходимо уделять внимание управлению качеством продукции и услуг. Качество должно соответствовать ожиданиям клиентов, иначе они могут обратиться к конкурентам. Необходимо создать систему контроля качества и постоянно ее улучшать.

Разработка программ лояльности. Еще одним важным фактором является управление ценами. Цены должны быть конкурентоспособными и соответствовать качеству продукции и услуг. Но при этом необходимо учитывать затраты на производство, чтобы не уйти в убыток, в этом и помогают программы лояльности, с их помощью можно удерживать клиентов и привлекать новых. Они могут включать в себя скидки, бонусы, подарки и другие привилегии. Разработка программ лояльности поможет организации увеличить уровень лояльности клиентов и повысить конкурентоспособность [6].

Так, правильное управление конкурентоспособностью и её повышение можно рассмотреть на примере международных сетей ресторанов быстрого питания. Представим несколько способов, которыми компании управляют своей конкурентоспособностью:

- брендинг. Крупные игроки на рынке общепита являются узнаваемыми, благодаря своему бренду, логотипу и неповторимому вкусу продукции. Они активно продвигают свой бренд через телевизионную рекламу, социальные сети и другие маркетинговые каналы;

- непрерывное развитие меню. Компании постоянно исследуют новые кулинарные тенденции и добавляют новые блюда в свое меню, чтобы привлечь новых клиентов и удовлетворить потребности уже существующих. Кроме того, они адаптируют свое меню к культурным особенностям стран, в которых работают;

- эффективная система управления. В масштабных сетях общественного питания разрабатывается эффективная система управления, которая позволяет им быстро реагировать на изменения на рынке и оперативно реагировать на потребности клиентов. Также компании внедряют новые технологии, чтобы повысить эффективность и производительность своих процессов;

- обучение персонала. Многие компании активно инвестируют в обучение своего персонала, чтобы повысить качество обслуживания и продукции. Проводят регулярные тренинги и программы развития для своих сотрудников;

- обратная связь клиентов. Собирается обратная связь от клиентов для понимания, что им нравится и что нуждается в улучшении. Компании используют эту информацию для улучшения качества продукции и сервиса;

- активное участие в социальных программах. Развитые сети общественного питания активно участвуют в различных социальных программах, например, в программе поддержки детей, которая помогает бедным детям получать образование и качественное питание [7].

В целом, управление конкурентоспособностью организации на рынке – это сложный и многогранный процесс, который требует постоянного внимания и усилий. Однако, если следовать вышеописанным рекомендациям, то можно повысить конкурентоспособность организации и достичь успеха в сфере общественного питания.

Список использованных источников

1. *Миньяр-Белоручев Г.* Конкурентоспособность российских предприятий: анализ, оценка, стратегии. М.: Экономистъ, 2006.
2. *Кузнецов А.* Управление конкурентоспособностью российских компаний. М.: Альпина Бизнес Букс, 2014.
3. *Павленко В.* Управление конкурентоспособностью: стратегический и операционный аспекты. СПб.: Питер, 2012.
4. *Голубев С., Лукьянов А.* Повышение конкурентоспособности предприятий на основе инноваций. М.: Финансы и статистика, 2010.
5. *Иванов А.* Управление конкурентоспособностью российских регионов. М.: Экономика, 2011.
6. *Заварзин Е., Никитин Н.* Конкурентоспособность предприятий России: проблемы и решения. М.: Наука, 2010.
7. *Левин М., Левченко О.* Управление конкурентоспособностью организации. М.: Омега-Л, 2011.

A. A. Bukatnikov

I. T. Pinegina

MANAGING THE COMPETITIVENESS OF AN ORGANIZATION AND WAYS TO IMPROVE IT IN THE FIELD OF PUBLIC CATERING

Keywords: competitiveness, methods of increasing competitiveness, competitiveness management, catering, competitors, effective management, market analysis.

The article discusses current methods of increasing competitiveness and their impact on the enterprise in the field of public catering, which, with a competent approach, can ensure the long-term viability of the company and increase its profitability. It is important to note that competitiveness management is a process that requires constant work and adaptation to changing market conditions and business environment, which justifies the importance of this topic.

Ван Сиянь

И. В. Брянцева, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: устойчивое развитие, система показателей, экономика, экология, индикаторы.

Статья посвящена проблеме оценки устойчивости развития общества и бизнеса. Комиссией ООН предложена система показателей устойчивого развития, являющаяся руководством для стран в разработке национальных систем показателей. На микроуровне такой основы нет. Есть попытки исследователей предложить разные системы показателей, которые не нашли широкого распространения. Авторами предложен четырех-компонентный интегральный показатель, учитывающий как тенденции экономического развития компании, производственный потенциал, так и влияние деятельности организации и выпускаемой продукции на окружающую природную среду.

В современную эпоху глобальных экономических изменений осуществление устойчивого развития остается одной из актуальных проблем как на макроуровне, так и на микроуровне, т.е. на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Проблема химического загрязнения окружающей природной среды была поднята в знаменитой работе американского биолога Рэйчел Карсон «Тихая весна» (Silent Spring) в 1962 году [1]. В 1987 году Всемирная комиссия ООН по окружающей среде и развитию подготовила доклад «Наше общее будущее», который ознаменовал официальное введение концепции устойчивого развития [2], включающей в себя сохранение природной среды в условиях экономического развития человечества. В 2015 году на саммите Комиссии ООН по устойчивому развитию была совместно принята Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года.

Устойчивое развитие - это экономический термин, который относится к развитию способности удовлетворять потребности нынешнего поколения, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. С момента появления теории устойчивого развития она стала предметом исследований и дискуссий.

Рассматривая существующие исследования в области устойчивого развития бизнеса, предприятия сталкиваются с важными проблемами выживания. Согласно данным Доклада о развитии частных предприятий в Китае, ежегодно на 150000 открывшихся приходится 100000 обанкротившихся частных предприятий. Выборочные исследования показали, что средняя продолжительность жизненного цикла частных предприятий в Китае составляет всего 3 года, в то время как в Соединенных

Штатах Америки - 8,2 года, а в Японии - 12 лет. Решение задачи увеличения жизненного цикла компании является ключевым шагом в переходе от теории к практике устойчивого развития. Одним из нерешенных научных вопросов является отсутствие общепризнанного инструментария оценки устойчивости развития предприятия не только с позиции бизнеса, но и сохранения окружающей экосистемы.

В 1995 году Комиссия Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию (UNCSD) утвердила пятилетний план работы по показателям устойчивого развития, а в 2001 году опубликовала доклад «Показатели устойчивого развития: руководящие принципы и методология», в котором подробно описывается система показателей, а также концепция показателей и их методология (United Nations Division of Sustainable Development, 2001) [3].

Система индикаторов делится на четыре измерения: экономическое, социальное, экологическое и институциональное, и строит индикаторы в режиме «движущая сила - состояние - ответ». Первоначальная система показателей, предложенная в 1996 году, включает 134 показателя, в том числе 23 экономических показателя, 41 социальный показатель, 55 экологических и 15 институциональных показателей. В 1996 - 1998 годах 22 страны применили систему показателей на национальном уровне, оценив адекватность моделей и их применимость при принятии решений. В конечном счете, на основе национальных проверок и оценок была создана система показателей устойчивого развития, которая является важным руководством для стран и регионов в разработке национальных систем показателей устойчивого развития после 2001 года. Данная система показателей послужила основой для дальнейших исследований.

В Китае устойчивое развитие является одной из основных стратегий, реализуемых по всей стране [4]. Китайская академия наук опубликовала в 1999 году доклад о стратегии устойчивого развития Китая, в котором упоминаются три основные цели стратегии устойчивого развития Китая. Некоторые департаменты и научно - исследовательские институты провели исследования по системам показателей устойчивого развития на национальном, региональном, городском и корпоративном уровнях и добились значительного прогресса. Были опубликованы «Теория и практика системы показателей устойчивого развития», «Руководство по исследованию системы показателей устойчивого развития городской среды в Китае - примеры городов Санмин и Яньтай», «Система показателей устойчивого развития провинции Гуандун и методы оценки» и другие работы.

Центр оценки экологической инженерии Государственного агентства по охране окружающей среды делит систему показателей экологической статистики на несколько категорий: экономическое и социальное развитие, качество окружающей среды, состояние и контроль загрязнения природных ресурсов, управление окружающей средой и т. д. Каждая категория делится на средние, небольшие категории и конкретные показатели. Региональная система показателей устойчивого развития, созданная Институтом развития 21- го века Университета Цинхуа, делит общий уровень устойчивого развития на уровень системного развития и координацию системы. Первая включает в себя ресурсный потенциал, экономические показатели, качество социальной жизни, качество экологической среды; последнее включает в себя три

аспекта: эффективность преобразования ресурсов, экологическое управление и актуальность экономического развития.

Институт территориального развития и региональной экономики Национального комитета по планированию развития перечислил ключевые показатели в соответствии с четырьмя областями социального развития, экономического развития, ресурсов и окружающей среды, а также применил метод ЕСО (Evolution of Capital Creation Options) для моделирования работы, в результате чего был получен ряд нетоварных показателей, которые в целом составляют систему показателей устойчивого развития.

Исследовательская группа Института территориального развития и региональной экономики Государственного комитета по планированию развития Китая «Исследование системы показателей устойчивого развития» разделила систему показателей устойчивого развития на два типа, а именно: расширенные и внутренние показатели, и предложила показатели социального развития, показатели экономического развития, показатели ресурсов, экологические и неденежные показатели. Эти показатели образуют систему показателей для измерения устойчивого развития Китая (Исследовательская группа Института территориального развития и региональной экономики Государственного комитета по планированию развития, 1998 год).

Исследовательская группа «Исследование системы показателей устойчивого развития Китая», созданная совместно Институтом статистических наук Государственного бюро статистики и Китайским центром управления предложила на XXI век китайскую систему показателей устойчивого развития, которая включает шесть частей: экономику, общество, население, ресурсы, окружающую среду, и науку, и образование. В каждой подсистеме установлены описательные показатели, основанные на разных приоритетах, в общей сложности 83 показателя.

Таким образом, фундаментальные системы показателей предназначенные для оценки устойчивости развития государственных и региональных экономик, для применения на уровне конкретных хозяйствующих субъектов необходимо адаптировать и упростить. Исследователи, занимающиеся этой проблемой, чаще всего предлагают различного рода интегральные показатели, отражающие развитие предприятия как системы [5]. В конечном итоге, принципиальное различие между устойчивым бизнесом и бизнесом в целом заключается в том, чтобы сформировать систему основных ценностей предприятия, которая делает его социально ответственной ценностью, отличной от экономической ценности.

Поскольку организация рассматривается нами как открытая эколого-социально-экономическая система, предлагается метод оценки через интегральный показатель, учитывающий финансово-экономическое состояние субъекта, его производственный потенциал, производственные выбросы в окружающую среду и утилизируемость выпускаемой продукции, рассчитываемый по приведенной ниже формуле

$$U_p = K_1X_1 + K_2X_2 + K_3X_3 + K_4X_4,$$

где U_p - интегральный показатель устойчивого развития; K_1, K_2, K_3, K_4 - коэффициенты, учитывающие значимость подсистем в формировании устойчивого развития системы;

X_1, X_2, X_3, X_4 - оценки выделенных подсистем в долях к нормативному (рекомендуемому) значению.

Предложенный интегральный показатель характеризует устойчивость развития через отклонение показателя от единицы и потенциал составляющих подсистем. Таким образом, он позволяет оценить реальную устойчивость развития в целом, проследить динамику развития составляющих подсистем, включая влияние на окружающую среду.

Безусловно, охватываемые оценкой результаты деятельности организации ограничены, но она включает основные составляющие, которые позволяют достаточно объективно оценить устойчивость развития организации с учетом влияния на окружающую природную среду.

Список использованных источников

1. *Therese Southgate*. Silent Spring, ж. JAMA: The Journal of the American Medical Association, 1962, №182(6).

2. *V. M. Rao*. Sustained Development through People: The Need for Political Activization. Vikalpa: ж. The Journal of Decision Makers, 1988, №13(3).

3. Там же

4. *Ван Симин, Гао Дэн*. Партийное руководство: Ликвидация абсолютной бедности в Новом Китае демонстрирует институциональные преимущества Коммунистической партии. Ж. Уханьского университета науки и техники (издание по социальным наукам), 2021. С. 246-252.

5. *Брянцева И.В.* Методологические основы оценки и управления экономической устойчивостью предприятия. 2-е изд., перераб. Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2013. 174 с.

Wang Xiyan

I. V. Bryantseva

ON THE METHODS OF ASSESSING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

Keywords: sustainable development, system of indicators, economy, ecology, indicators.

The article is devoted to the problem of assessing the sustainability of the development of society and business. The UN Commission has proposed a system of sustainable development indicators, which is a guide for countries in developing national indicator systems. There is no such basis at the micro level. There are attempts by researchers to propose different systems of indicators that take into account both the trends of the company's economic development and factors affecting the environment.

Ван Шифа

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. ОПЫТ КИТАЯ

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, стандарты, бедность, частный бизнес

Концепция социальной ответственности более двадцати лет является предметом обсуждения среди ученых и практиков всего мира. Китай в этом принимает активное участие. С одной стороны, это одна из наиболее важных проблем современного менеджмента, тренд развития кадрового менеджмента, маркер престижности компании. С другой, и именно для Китая, – это результативный способ борьбы с бедностью.

Для современного предприятия ориентированность исключительно на максимизацию прибыли не может обеспечить ее конкурентоспособность. В новой реальности они вынуждены брать на себя социальные обязательства. Социальная ответственность с введением международного стандарта SA8000 (Social Accountability) стала важным фактором развития организаций в любой стране. Китай не является исключением. По исследованиям Делойта «Международные тенденции в управлении персоналом» (2020 г.), забота о сотрудниках заняла первое место в рейтинге HR-трендов: 80% из 9 тыс. представителей компаний всего мира отметили, что считают заботу о сотрудниках одним из важнейших критериев успешности своих организаций. Для работодателей предприятий-респондентов это восьмая по значимости тема, что свидетельствует о наличии разрыва интересов представителей бизнеса и наемного труда [1].

В практике менеджмента применяется несколько международных стандартов в сфере корпоративной социальной ответственности (КСО). Первый из них был разработан Международной организацией по социальной ответственности (Social Accountability International, SAI) при участии Международной организации труда (МОТ) в 1997 г. для сертификации предприятий стандарт SA 8000. Он применялся для оценивания социально-этических практик менеджмента на добровольной основе. Впоследствии Стандарт был доработан и применялись его обновленные версии.

Стандарт SA 8000 применим к деятельности любой организации, которая заботится о своих работниках, имидже компании и бренда, и хочет продемонстрировать заинтересованным сторонам свою приверженность принципам социальной ответственности. Особенно актуальна сертификация на соответствие требованиям стандарта SA 8000 для производственных компаний, являющихся или планирующих стать поставщиками крупных глобальных брендов, а также для компаний, которые работают или планируют выходить на международный рынок [2].

Новые версии стандарта SA 8000 обогащены положениями Всемирной декларация прав человека, Конвенций Организации Объединенных Наций и МОТ. Всего в SA 8000 есть 9 направлений. По каждому из них разработаны требования. Это касается детского и принудительного труда, времени работы, заработной платы, дискриминации, свободы объединений, охраны труда, мер дисциплинарного взыскания, а также системы управления в целом.

Стандарты серии AA 1000 тоже имеют отношение к социальной ответственности. Стандарт верификации социального отчёта AA 1000 AS (Account Ability 1000 Assurance Standard) применяется с целью проверки достоверности отчетов. Стандарт AA 1000 SES (Account Ability 1000 Stakeholder Engagement Standard) – это стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами, позволяющий выстраивать отношения со стейкхолдерами [3]. Интерес к проблематике социальной ответственности послужил стимулом для разработки международного стандарта ISO 26000:2010 в 2010 г. За прошедшее время он помог многим представителям бизнеса интегрировать соответствующие принципы деятельности с учетом принципов КСО. Упомянутый стандарт принят более чем в 80 странах, в том числе в Китае.

Стандарты социальной ответственности не являются стандартами системы менеджмента, поэтому имеют рекомендательный характер. Однако они содержат определенные требования, помогая повысить конкурентоспособность предприятия, улучшить его репутацию, привлекать новых сотрудников, «удерживать» квалифицированных работников, сохранять позитивный морально-психологический климат в коллективе и повышать вероятность желательного бизнес-сотрудничества с крупными партнерами.

В КНР, как и в других странах, существуют государственные программы по искоренению бедности. Действуют они весьма эффективно. Их характерной спецификой по решению проблемы бедности является комплексный подход, учитывающий и экономические, и социальные аспекты. К тому же особенности китайской политической системы позволяют мобилизовать все имеющиеся ресурсы. Комплексность предпринимаемых государством мер отразилась на результативности проводимых в стране реформ, где социальным преобразованиям отведена соответствующая роль (рис. 1) [4].

По данным МВФ, в 1978 г., когда в Китае началась реализация политики реформ и открытости, свыше 64% сельского населения жили с годовым доходом 100-300 юаней на человека, еще 33,3% – с доходом ниже 100 юаней в год. Почти все сельское население (82 % от всего населения страны) находилось за чертой бедности [5].

Сначала государство не привлекало частный бизнес к решению проблем бедности. Правительство решало вопрос физического выживания подавляющего большинства китайцев, сокращение масштабов нищеты. И, несмотря на то, что многие китайские частные компании в то время работали, игнорируя требования безопасности, экологической безопасности, охраны труда, это помогло в решении проблем бедности через основное страновое конкурентное преимущество: «много дешевой рабочей силы».



Рис. 1. Результативность реформирования экономики КНР на начало XXI в.

Теперь в КНР появились частные компании мирового уровня (например, Alibaba, Huawei, Tencent), и перед государством встала задача, как привести крупный бизнес в соответствие мировым стандартам корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. Частный сектор стал главным драйвером роста экономики Китая. На сегодняшний день, более 80% всех предприятий в Китае – частные.

Частные компании становятся главным участником внешнеэкономической деятельности. Их доля в торговле страны впервые достигла отметки в 42,7%. Конкуренентоспособность частных китайских компаний подтверждается на международном уровне. Если раньше основная доля во внешней торговле Китая приходилась на иностранные компании, то сейчас их доля составляет только 39,9%. Доля государственных китайских компаний оценивается в 16,9%. Еще более 40 % – заслуга частного бизнеса. Более того, частные компании обеспечивают около 80% всех рабочих мест [6]. После многолетних усилий 98,99 млн сельских жителей страны, находившихся за чертой бедности, в 2020 г. перестали относиться к категории бедных [7]. Очевидно, что ставка на частный бизнес в деле борьбы с бедностью оказалась верной. «Многие влиятельные государственные и частные компании активно помогают бедным, у бизнеса есть социальная ответственность. В этом и заключается взаимная поддержка в рамках системы социализма с китайской спецификой. Мы как социалистическая страна можем мобилизовать все имеющиеся ресурсы на достижение амбициозной цели. Не все страны это могут».

В 2016г. в КНР была опубликована "Программа ликвидации бедности". В тот же год Alibaba открыла более 20 тыс. сервисных центров Таобао в сельской местности, где фермеры могли научиться работать на площадке Таобао, чтоб открывать собственный интернет-магазин для сбыта своей продукции. Впоследствии были созданы другие площадки электронной коммерции. В итоге только за 2017 г. в стране появилось более 9 млн сельских онлайн-магазинов (28 млн новых рабочих мест).

Теперь руководство Китая считает, что частные компании должны взять на себя ответственность по финансированию благотворительных программ. Однако

для бизнеса эти расходы являются нецелевыми, не приносят прибыль. Возникает феномен сопротивления внедрению концепции социальной ответственности. Это объясняется отсутствием понимания необходимости в применении менеджментом концепции КСО, низкой информированностью работников. Все это может быть нивелировано через такие форматы коммуникаций, как проведение собраний, совещаний, форсайт-сессий, круглых столов, использование корпоративной сети, краудсорсинг и др.

Разъяснительная работа и получение обратной связи позволят снизить неприятие социальной ответственности, преодолеть сомнения в ее необходимости и результативности, информировать о возможных выгодах. Такой путь создания предприятий с высокой социальной ответственностью наиболее эффективен в условиях формирующейся системы социального обеспечения.

Список использованных источников

1. HR-тренды нового времени: как нужно измениться менеджменту после года вызовов. URL: <https://big-i.ru> (дата обращения: 18.03.2023)
2. *Фишук Е. Н.* Популярные международные стандарты оценки социальной ответственности предприятий и их российские аналоги // IN SITU. 2017. № 4. С 36.
3. *Калашикова И. В., Ли Юйсянь, Калашикова М. В.* Государственное регулирование промышленного производства: опыт Китая: монография. Хабаровск: Изд-во ДВГУПС. 2013.
4. Как Китай победил бедность. URL: <https://ria.ru> (дата обращения: 18.03.2023)
5. Экономика Китая в первом квартале 2020. URL: <https://index1520.com/>(дата обращения: 18.03.2023)
6. *Ван Цзяньган.* Борьба с бедностью в Китае: опыт и перспективы // Социология. 2021. №4. С. 160.
7. *Калашикова И. В., Сигитова М. А.* Менеджмент изменений: архетипы корпоративных преобразований и проблемное поле управления// Вестник ТОГУ. 2022. №3 (66). С. 72.

Wang Shifa

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY. THE CHINA EXPERIENCE

Keywords: corporate social responsibility, standard, poverty, private business

The concept of social responsibility has been the subject of discussion among scientists and practitioners around the world for more than twenty years. China is actively involved in this. On the one hand, this is one of the most important problems of modern management, a trend in the development of personnel management, a marker of the company's prestige. On the other hand, and specifically for China, this is an effective way to fight poverty.

Н. В. Воронина, канд. экон. наук

А. Е. Садохина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ГЧП В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПОЗИЦИЮ СУБЪЕКТА В НАЦИОНАЛЬНОМ ИНВЕСТИЦИОННОМ РЕЙТИНГЕ

Ключевые слова: Национальный инвестиционный рейтинг, государственно-частное партнерство, уровень развития государственно-частного партнерства, методика, оценка, показатели

В статье рассмотрены основные принципы методики расчета показателя уровня развития государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации и его влияние на положение субъекта в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Представлены предложения по усовершенствованию данной методики с целью осуществления наиболее объективной оценки деятельности субъектов в сфере развития государственно-частного партнерства.

На сегодняшний день в ряде приоритетных задач Российской Федерации находятся повышение и укрепление позиций в мировой экономике. Одним из способов достижения данных целей является в том числе развитие инвестиционной деятельности на уровне субъектов Российской Федерации: повышение их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Одним из показателей развития деятельности регионов Российской Федерации в сфере инвестиций выступает Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации (далее – Национальный инвестиционный рейтинг), основными задачами которого являются:

– проведение независимой оценки результатов усилий органов власти субъектов Российской Федерации по улучшению инвестиционного климата, учитывающей результаты внедрения ключевых инструментов государственной политики и организацию деятельности органов власти всех уровней по его улучшению;

– выявление лучших практик;

– мотивация органов власти всех уровней к принятию действенных мер, направленных на улучшение инвестиционного климата в субъекте Российской Федерации, в том числе с применением лучших практик.

Национальный инвестиционный рейтинг формируется ежегодно, начиная с 2014 года, в котором состоялась его пилотная апробация. По результатам 2021 года Национальный инвестиционный рейтинг сформирован на основании значений 67 показателей регионов, представленных федеральными органами исполнительной

власти, исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации и Банком России.

Показатели Национального инвестиционного рейтинга сформированы по 4 направлениям:

- регуляторная среда;
- институты для бизнеса;
- инфраструктура и ресурсы;
- поддержка малого предпринимательства.

Показатели направления «институты для бизнеса» оценивают работу и динамику развития региональных институтов и механизмов для бизнеса, в частности показатель уровня развития механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), что указывает на то, что позиция субъекта в Национальном инвестиционном рейтинге напрямую зависит от значения показателя уровня развития ГЧП в субъекте Российской Федерации, методика расчета которого утверждена приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 19.12.2019 № 816 «Об организации работы в Минэкономразвития России по расчету показателя «Уровень развития сферы государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации» за 2020 и последующие годы» (далее – Методика).

Согласно Методике, показатель уровня развития ГЧП в субъекте Российской Федерации (далее – Показатель) определяется на основании результатов балльных оценок следующих факторов:

- динамика реализации проектов ГЧП за отчетный год (удельный вес – 0,7);
- накопленный до отчетного года опыт реализации проектов ГЧП (удельный вес – 0,2);
- состояние нормативно-институциональной среды (удельный вес – 0,1).

В соответствии с Методикой значение Показателя определяется на основании сведений, внесенных в государственную автоматизированную информационную систему «Управление» (далее – ГАС «Управление») по состоянию на 15 февраля и 15 августа каждого календарного года. При расчете Показателя учитываются только проекты ГЧП, соответствующие требованиям Методики, в перечень которых входит размещение в модуле ГЧП в ГАС «Управление» полной, актуальной, достоверной и документально подтвержденной информации о проекте.

При проведении оценки факторов динамики реализации проектов ГЧП за отчетный год и накопленного до отчетного года опыта реализации проектов ГЧП в расчетах соответствующих показателей, учитывается объем частных инвестиций по проектам, подлежащим оценке.

Учитывая значения удельных весов факторов динамики реализации проектов ГЧП и накопленного до отчетного года опыта реализации таких проектов, определяемых на основании объема частных инвестиций по проектам, можно сделать вывод, что лидирующие позиции рейтинга занимают регионы, заключившие в отчетном году соглашения по проектам с наибольшим объемом инвестиций. Так, регион, заключивший за отчетный год меньшее количество концессионных соглашений или соглашений о ГЧП (муниципально-частном партнерстве (далее МЧП)) с наибольшим совокупным объемом инвестиций по проектам, при расчете показателя уровня

развития ГЧП имеет преимущество перед регионом, заключившим большее количество концессионных соглашений или соглашений о ГЧП (МЧП), при этом охватив разные сферы, с меньшим объемом инвестиций по данным проектам.

Из этого следует, что совокупный объем инвестиций по проектам ГЧП не может в полной мере отражать уровень развития данного механизма в том или ином субъекте, следовательно, не может являться решающим фактором при расчете Показателя [1].

При проведении оценки фактора нормативно-институциональной среды используются показатели, определяемые на основании оценок независимых экспертных организаций, перечень которых размещается на официальном сайте Министерства экономического развития Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – экспертные организации). Оценка проводится экспертными организациями также на основании данных, внесенных в ГАС «Управление».

Показатель открытости, учитываемый при проведении оценки фактора нормативно-институциональной среды, учитывает приведенную долю заключенных концессионных соглашений и соглашений о ГЧП (МЧП) за отчетный год по результатам конкурса, признанного состоявшимся [2].

Вместе с тем в соответствии с частью 7 статьи 28 Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации, частью 7 статьи 32 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», в случае признания конкурса несостоявшимся по причине предоставления одной заявки, публичный партнер (концедент) в праве принять решение о заключении с единственным участником конкурса соглашения в соответствии с условиями, содержащимися в представленном им конкурсном предложении в случае его соответствия требованиям конкурсной документации, в том числе критериям конкурса [3, 4].

Учет в показателе открытости только соглашений, заключенных по результатам конкурсов, признанных состоявшимися, исключает принятие во внимание деятельности проектной команды, осуществляющей деятельность в сфере развития ГЧП субъекта Российской Федерации, осуществляемой в рамках заключения концессионных соглашений или соглашений о ГЧП/МЧП по результатам конкурсов, признанных несостоявшимися.

Таким образом, с целью проведения более детального анализа развития ГЧП в субъекте Российской Федерации возможно выполнить следующие мероприятия.

1. Пересмотреть значения удельных весов каждого из факторов, учитываемых при расчете Показателя, в части приведения их к максимально равнозначным.

2. Внести изменения в Методику в части учета в показателе открытости соглашений, заключенных по результатам конкурсов, признанных несостоявшимися, и введения поправочных коэффициентов при учете совокупного объема инвестиций (по факторам: динамика реализации проектов ГЧП за отчетный год, накопленный до отчетного года опыт реализации проектов) по проектам в зависимости от способа заключения концессионного соглашения или соглашения о ГЧП/МЧП.

Данные изменения позволят не только дополнительно оценить деятельность проектных команд субъектов Российской Федерации, осуществляющих деятельность в сфере развития ГЧП, но и, как следствие, повысить объективность Национального инвестиционного рейтинга.

Список использованных источников

1. Агентство стратегических инициатив. URL: <https://asi.ru/> (дата обращения: 18.10.2022).
2. Министерство экономического развития Российской Федерации. Приказ от 19.12.2019 № 816 «Об организации работы в Минэкономразвития России по расчету показателя «Уровень развития сферы государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации» за 2020 и последующие годы». 2019. С. 1-33.
3. 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 (в редакции от 30.12.2021). URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 18.10.2022).
4. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (в редакции от 14.07.2022). URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 18.10.2022).

N. V. Voronina
A. E. Sadokhina

THE INFLUENCE OF THE INDICATOR OF THE LEVEL OF PPP DEVELOPMENT IN THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE POSITION OF THE SUBJECT IN THE NATIONAL INVESTMENT RATING

Keywords: National investment rating, public-private partnership, level of development of public-private partnership, methodology, assessment, indicators.

The article discusses the basic principles of the methodology for calculating the indicator of the level of development of public-private partnership in the subject of the Russian Federation and its impact on the position of the subject in the National rating of the investment climate in the subjects of the Russian Federation. Proposals are presented to improve this methodology in order to carry out the most objective assessment of the activities of entities in the field of public-private partnership development.

Н. В. Воронина, канд. экон. наук

К. С. Савченко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «РУСГИДРО»

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, ПАО «РусГидро», инвестиционные потоки, анализ, инвестиционная политика, инвестиционная стратегия

В статье рассмотрена инвестиционная деятельность предприятия ПАО «РусГидро», представлена структура и динамика инвестиционных потоков компании, даны основные рекомендации для успешной деятельности предприятия в связи с текущей ситуацией в мире в сфере энергетики.

Российская Федерация является одним из лидеров на мировом рынке по объему производства и потребления электроэнергии. Электроэнергетика в нашей стране относится к основным отраслям, имеющим межотраслевое значение, так как именно уровень и качество электроснабжения в мире сегодня формируют условия производственной деятельности компаний, а также бытового обслуживания населения (рис.1).

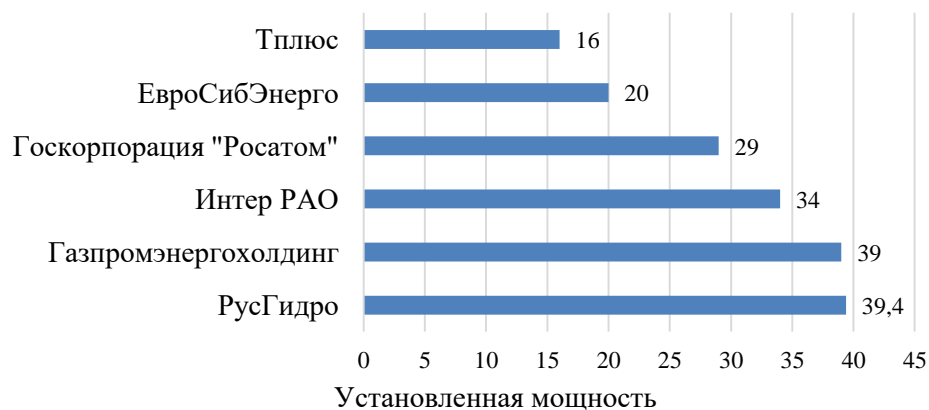


Рис. 1. Основные (крупнейшие) генерирующие компании России, ГВт [1]

В следствие этого, исходя из рис. 1, можно проследить, что на российском рынке производства электроэнергии предприятие «РусГидро» занимает лидирующие позиции.

Компания «РусГидро» является публичным акционерным обществом и заинтересована в ближайшем будущем привлечь стратегического инвестора с помощью дополнительной эмиссии и продажи данных акций. Кроме того, основной акционер

компании в лице Российской Федерации – Росимущество (так на 31 декабря 2021г. государству относится 61,7% уставного капитала компании), заинтересовано в увеличении капитализации компании и увеличении суммы выплаченных дивидендов.

Таким образом, показатели инвестиционной деятельности ПАО «РусГидро», являются важной характеристикой предприятия, которые необходимо проанализировать для создания полноценного представления о соответствии или несоответствии текущего финансового положения компании ее целям, как акционерного общества.

Основные инвестиционные задачи, которые стоят перед предприятием на будущие годы.

1. Максимальная экономия первичных невозобновляемых источников энергии и минимизация воздействия на окружающую среду на всей цепочке производства энергии.

2. Гарантированное и бесперебойное энергоснабжение потребителей.

3. Обеспечение растущего энергопотребления.

4. Модернизация энергообъектов.

5. Снижение потерь электроэнергии в сетях.

6. Снижение аварийности и износа оборудования.

Актуальность работы прослеживается в безусловной необходимости инвестиционного анализа для эффективного планирования и управления компанией. Так, рациональный выбор вариантов развития, обеспечение рентабельного использования различных активов и эффективное управление ими, обеспечение привлечения средств из внешних источников являются залогом продуктивного будущего любого предприятия, особенно в период кризисных волн, затрагивающих не только внутреннее, но и внешние аспекты экономики. Эти три условия возможны к исполнению при обязательном использовании анализа всей инвестиционной отчетности, в совокупности, включая и отчет об инвестиционных потоках предприятия.

Инвестиционная деятельность ПАО «РусГидро» направлена на максимизацию стоимости, повышение эффективности деятельности, решение стратегических задач, которые стоят перед компанией [2]. Базовыми принципами инвестиционной деятельности ПАО «РусГидро» являются:

1) соответствие инвестиционных планов утвержденной стратегии;

2) дифференцированный подход к принятию решений по проектам и контролю их реализации в зависимости от типов и сложности проектов;

3) минимизация рисков реализации проектов;

4) коллегиальное принятие решений и делегирование принятия инвестиционных решений в соответствии с «иерархией ответственности»;

5) реализация наиболее эффективных проектов и создание оптимального инвестиционного портфеля [3];

6) обязательный периодический мониторинг реализуемых проектов.

В соответствии с данными табл. 1 представлена динамика инвестиционных потоков ПАО «РусГидро».

Таблица 1

Динамика инвестиционных потоков ПАО «РусГидро»

Показатели	Инвестиции в абсолютной сумме, млрд. руб.				Абсолютное отклонение, млрд. руб.	
	На начало года		На конец года		По итогам 2020 г.	По итогам 2021 г.
	2020	2021	2020	2021		
Инвестиции в дочерние общества	336,2	390,5	390,5	420,9	54,3	30,4
Инвестиции в зависимые общества	11,1	8,5	8,5	8,5	-2,6	0
Инвестиции в другие организации	1,1	1,1	1,1	1,1	0	0
Займы, предоставленные организациями на срок менее 12 мес.	66,2	28,5	28,5	10,7	-37,7	-17,8
Прочие краткосрочные инвестиции	6,8	6,8	6,9	7,0	0,1	0,2
Финансовые вложения, всего:	421,4	435,4	435,5	426,2	14,1	12,8

Согласно данным таблицы по итогам 2020 г. увеличение можно видеть только по статьям инвестиций в части вложений в дочерние общества (на 54,3 млрд. руб.) и прочие краткосрочные инвестиции (на 0,1 млрд. руб.). По итогам следующего 2021 г. также продолжили тенденцию к значительному росту инвестиций в части вложений в дочерние общества (на 30,4 млрд. руб.) и прочие краткосрочные инвестиции (на 0,2 млрд. руб.).

В 2021 г. также сократился темп снижения по сравнению с предыдущим периодом по статьям: займы, предоставленные организациям на срок менее 12 мес., инвестиции в зависимые общества.

В соответствии с данными табл. 2 представлен структурный анализ динамики инвестиций ПАО «РусГидро».

Таблица 2

Структура инвестиционных потоков ПАО «РусГидро» в динамике

Показатели	Доля в структуре, %				Изменение доли в структуре, %	
	На начало года		На конец года		По итогам 2020 г.	По итогам 2021 г.
	2020	2021	2020	2021		
Инвестиции в дочерние общества	79,8	89,7	89,7	93,9	9,9	4,2
Инвестиции в зависимые общества	2,6	2,0	2,0	1,9	-0,7	-0,1
Инвестиции в другие организации	0,3	0,3	0,3	0,2	0,0	0,0

Окончание табл. 2

Показатели	Доля в структуре, %				Изменение доли в структуре, %	
	На начало года		На конец года		По итогам 2020 г.	По итогам 2021 г.
	2020	2021	2020	2021		
Займы, предоставленные организациями на срок менее 12 мес.	15,7	6,5	6,5	2,4	-9,2	-4,2
Прочие краткосрочные инвестиции	1,6	1,6	1,6	1,6	0,0	0,0

Данные расчетов и изменения динамики структуры инвестиций ПАО «РусГидро» в 2020-2021 гг., показывают, что основную часть в структуре инвестиций предприятия составляют долгосрочные инвестиции в дочерние общества. За 2016 г. их доля повысилась на 4,2% и концу года составила 93,9%. Наименьшую долю составляют инвестиции в другие организации и прочие краткосрочные финансовые вложения.

Необходимо также отметить, что в сравнении с 2020 г. в 2021 г. доля займов, предоставленных на срок менее 12 мес. в структуре общего объема инвестиционных ресурсов уменьшилась с максимума на 4,2%, они составляют значимую долю в структуре инвестиционных потоков ПАО «РусГидро» (6,5% и 2,4% соответственно на конец 2020 г. и конец 2021г.). Заметим, что за период 2020-2021 гг. наблюдается увеличение объема капитальных инвестиций компании (табл. 3).

Таблица 3

Динамика инвестиционных потоков ПАО «РусГидро» на незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации объектов основных средств

Показатели	Инвестиции в абсолютной сумме, млрд. руб.				Абсолютное отклонение, млрд. руб.	
	На начало года		На конец года		По итогам 2020 г.	По итогам 2021 г.
	2020	2021	2020	2021		
Незавершенное строительство	28,4	32,9	32,7	38,3	4,3	5,4
Незавершенные операции по приобретению основных средств и доходных вложений в материальные ценности	0,03	0,006	0,006	0,006	-0,024	0
Оборудование к установке	3,6	4,3	4,3	7,9	0,7	3,6

Так, увеличение объема капитальных инвестиций на незавершенное строительство по окончании 2020 г. составило 4,3 млрд. руб., по окончании 2021 г. – 5,4 млрд. руб. Структура инвестиций в незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации объектов основных средств ПАО «РусГидро» в 2020-2021 гг. представлена в соответствии с табл. 4.

Таблица 4

Структура инвестиционных потоков ПАО «РусГидро» на незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации объектов ОС в 2020–2021гг., млрд. руб.

Показатели	Доля в структуре, %				Изменение доли в структуре, %	
	На начало года		На конец года		По итогам 2020 г.	По итогам 2021 г.
	2020	2021	2020	2021		
Незавершенное строительство	88,7	88,4	88,36	82,8	-0,30	-5,5
Незавершенные операции по приобретению основных средств и доходных вложений в материальные ценности	0,1	0,02	0,02	0,01	-0,08	0,00
Оборудование к установке	11,2	11,6	11,62	17,1	0,38	5,5

Как в 2020 году, так и в 2021 имеет место тенденция к снижению доли незавершенного строительства и увеличению доли оборудования к установке в структуре инвестиционных потоков ПАО «РусГидро» на незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации объектов ОС. По состоянию на конец 2020 г. увеличение доли инвестиций в оборудование к установке составило – 0,38%, а в 2021 г. – 5,5%. Снижение доли инвестиции в незавершенное строительство составило в 2020 г. – 0,30 % и в 2021г. -5,5 % соответственно. Таким образом темп изменения структуры инвестиций в незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации объектов основных средств в 2021 году по сравнению с предыдущим снизился меньше чем в 1 раз.

В процессе реализации инвестиционной стратегии ПАО «Русгидро» акцентирует свое внимание на долгосрочных инвестициях, направляет значительные средства на обновление материально-технической базы предприятия в части модернизации объектов ОС и финансирование незавершенного строительства [4].

Структурный анализ инвестиционных потоков ПАО «РусГидро» позволяет сделать вывод о том, что основная доля в структуре инвестиций предприятия направлена на инвестиции в дочерние общества и предоставление краткосрочных займов. Негативные явления на мировом финансовом рынке, геополитическая ситуация вокруг Украины и введение экономических санкций против России со стороны США и ЕС затронули большинство российских компаний. В сложившихся условиях ПАО «РусГидро» необходимо придерживаться курса, текущей финансовой стратегией,

которая обеспечивает финансовую устойчивость компании, позволяет своевременно реагировать на возможное ухудшение ситуации. Проведя анализ инвестиционной деятельности предприятия, анализ динамики инвестиционных потоков и их структуру можно сказать следующее. Основные рекомендации для успешной инвестиционной деятельности компании в связи с текущей ситуацией в мире в сфере энергетики.

1. При осуществлении инвестиционной деятельности, реализация которой находит отражение в ежегодных инвестиционных программах, должны выполняться мероприятия: по поддержанию в эксплуатации оборудования, необходимого для достаточного, надежного, бесперебойного энергоснабжения потребителей; по проведению мероприятий по снижению производственных издержек, в т.ч. за счет повышения эффективности работы оборудования; по модернизации основных фондов; по повышению надежности работы оборудования, зданий и сооружений; по обеспечению безопасности работы оборудования; по введению новых мощностей в случае необходимости покрытия дефицита нагрузок или необходимости создания резерва мощности.

2. Инвестиционная политика в ПАО «РусГидро» должна быть скорректирована с учетом установленных основных инвестиционных вызовов в деятельности предприятия: - увеличение расходов на научные исследования и инновационные разработки; - реформирование научно-технической деятельности предприятия, касающейся увеличения доли НИОКР в общем объеме работ, доли НИР в общем объеме НИОКР; - рост числа имеющихся в распоряжении предприятия патентов, увеличение удельного веса оборудования, приобретенного на основе лицензионных договоров, увеличение процента выпускаемой продукции предприятия, защищенной патентами, принадлежащими предприятию.

3. Для повышения инвестиционной привлекательности стоит воспользоваться способом по организации управления собственным капиталом. Фирме для привлечения инвестиций нужно постоянно отслеживать и корректировать свою инвестиционную привлекательность, повысить рентабельность деятельности, улучшить систему управления и ввести процессы бюджетирования и бизнес-планирования.

4. Компании следует больше инвестировать в незавершенное строительство, проекты. Стратегия развития инвестиционного процесса в сфере незавершенного строительства - это система избранных долгосрочных целей и средств их реализации, которые осуществляются в инвестиционном процессе. Таким образом, стратегия развития инвестиционного процесса в сфере незавершенного строительства - единая высоко интегрированная система, состоящая из объединенных между собой факторов ради достижения главной цели - динамичного социально-экономического развития региона.

Финансовая стратегия ОАО «РусГидро» направлена на использование финансовых инструментов, включая зеленое финансирование, сотрудничество с фондами развития и российскими банками для снижения стоимости заемного финансирования, а также формирование консервативного бюджета с учетом рисков снижения объемов потребления электроэнергии контрагентами или неполучения от них платы за уже осуществленные поставки [5]. При формировании инвестиционной программы ПАО «РусГидро» определяет приоритетные инвестиционные проекты и

ранжирует их с учетом значимости и экономической эффективности. При этом компания придерживается принципа финансирования капитальных вложений преимущественно за счет собственных средств. ПАО «РусГидро» продолжает совершенствование системы централизованного управления ликвидностью группы и проводит большую работу в области управления финансовыми рисками. Также компания придерживается консервативной политики по управлению долгом, по состоянию на 31.01.2022 финансовый долг предприятия был снижен более чем на 45 млрд. руб. ПАО «РусГидро» стремится к увеличению фундаментальной стоимости, росту инвестиционной привлекательности и ценности при обязательном обеспечении надежного, эффективного и безопасного функционирования объектов.

Список использованных источников

1. *Коробкин Е.А.* Крупнейшие электрогенерирующие компании России // Открытый журнал 2021. URL: <https://journal.open-broker.ru/research/> (дата обращения: 13.03.2023)
2. Официальный сайт компании ПАО «РусГидро». Инвестиции. // 2006-2022. URL: <http://www.rushydro.ru> (дата обращения: 13.03.2023)
3. *Бердников Р.А.* «Задали вектор» // Вестник РусГидро 2022 №6. URL: <https://www.vestnik-rushydro.ru> (дата обращения: 12.03.2023)
4. *Болдов М.А.* Обзор деятельности ПАО «РусГидро» // Открытый журнал 2022. URL: <https://journal.open-broker.ru> (дата обращения: 23.03.2023)
5. *Бердников Р.А.* Фундамент для дальнейшего развития // Вестник РусГидро 2022 №9. URL: <https://www.vestnik-rushydro.ru> (дата обращения: 13.03.2023)

N. V. Voronina

K. S. Savchenko

MAIN DIRECTIONS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES OF COMPANY RUSHYDRO

Keywords: investment activity, company «RusHydro», investment flows, analysis, investment policy, investment strategy.

The article considers the investment activity of the enterprise company «RusHydro», presents the structure and dynamics of the company's investment flows, gives the main recommendations for the successful operation of the enterprise in connection with the current situation in the world in the energy sector.

Н. В. Воронина, канд. экон. наук

В. С. Пустовит

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ НА ВСЕХ ФАЗАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

Ключевые слова: риск, жизненный цикл проекта, инвестиционная деятельность, матрица рисков, нефтегазовый комплекс

Проблема, вытекающая из-за высокого уровня неопределенности на каждой стадии реализации инвестиционных процессов в нефтегазовой отрасли - выбор эффективных методов оценки рисков. Нефтегазовая сфера имеет свою специфику, а значит в ней необходим свой подход к оцениванию рисков. В статье предложена методика разработки комплексной оценки рисков, позволяющая отследить влияние этих рисков на проект на протяжении всего жизненного цикла.

В процессе реализации инвестиционных проектов возникают различные риски, которые могут повлечь за собой негативные последствия, вплоть до срыва проекта. Для минимизации рисков и обеспечения успешной реализации инвестиционных проектов необходимо применять эффективные методы и инструменты управления рисками. В настоящее время способность выявлять и оценивать риски имеет большое значение в сфере реализаций инвестиционных проектов. На стадии реализации инвестиционного проекта важно правильно выстраивать подход к оцениванию будущих рисков. Те, кто анализирует риск, должны понимать неопределенность в рамках анализа и оценивать последствия для достоверности результатов.

Целью данной работы является разработка комплексного метода оценки рисков инвестиционных проектов. В процессе идентификации и оценки проектных рисков в нефтегазовом комплексе необходимо учитывать специфику отрасли и особенности каждого проекта.

Современные методы и инструменты управления проектными рисками в нефтегазовом комплексе включают в себя широкий спектр подходов и технологий, направленных на обнаружение, оценку, управление и мониторинг рисков в ходе реализации инвестиционных проектов.

Один из основных методов управления рисками - это использование метода анализа и оценки рисков (Risk Analysis and Evaluation Method, RAEM). Он включает в себя определение возможных рисков, их вероятности и влияния на проект, а также выработку планов по управлению рисками и уменьшению их негативного воздействия.

Другим важным методом является методология управления рисками на основе рисковых событий (Event Risk Management, ERM). Этот подход основан на

определении ключевых рисков событий, оценке их вероятности и влияния на проект, и разработке стратегий управления рисками, чтобы снизить или избежать возможных негативных последствий.

Важным инструментом управления рисками является программное обеспечение для управления рисками, такое как Primavera Risk Analysis или Microsoft Project. Эти программы позволяют проводить анализ и оценку рисков, выявлять ключевые риски и их влияние на проект, а также моделировать различные сценарии, чтобы определить наилучший путь управления рисками [1].

Другие методы и инструменты включают в себя метод древовидной структуры рисков (Fault Tree Analysis, FTA), метод анализа возможных последствий (Potential Hazard Analysis, PHA), метод анализа множественных сценариев (Multiple Scenario Analysis, MSA) и многие другие. Также важно отметить, что управление рисками должно быть системным и интегрированным в общую стратегию управления проектами в нефтегазовом комплексе. Он должен включать в себя не только оценку рисков, но и их мониторинг и управление на протяжении всех фаз жизненного цикла проекта.

Комплексная методика основана на анализе показателей рисков в нефтегазовой сфере на каждой фазе проекта: предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. Оценивая показатель риска на одном этапе реализации проекта, нельзя сказать, что влияние этого риска будет одинаковым и в другой фазе жизни проекта. Эта методика позволит разработать план действий, направленный на снижение вероятности возникновения риска ещё на предынвестиционной фазе, а также на уменьшение возможных последствий в ходе эксплуатационной фазы проекта. Для того, чтобы провести оценку рисков в стандартизированных показателях, необходимо оценить вероятность их возникновения и степень ущерба, по полученным данным создать матрицу рисков [2]. Шкала вероятности возникновения и ущерба варьируется от 0.2 до 1. С её помощью эксперты нефтегазового комплекса, принимающие участие в реализации проекта, смогут пошагово оценить риски для каждой фазы проекта. Шаблон матрицы представлен в табл. 1.

Таблица 1

Матрица рисков с умноженными вероятностями по горизонтальному и вертикальному шкалированию

Почти произошло	1	0.2	0.4	0.6	0.8	1
Очень вероятно	0.8	0.16	0.32	0.48	0.64	0.8
Средняя вероятность	0.6	0.12	0.24	0.36	0.48	0.6
Мало вероятно	0.4	0.08	0.16	0.24	0.32	0.4
Не возникнут	0.2	0.04	0.08	0.12	0.16	0.2
		0.2	0.4	0.6	0.8	1
		Незначительный	Минимальный	Средний	Критичный	Очень сильный

В соответствии с матрицей эксперт сможет оценить риск и дать ему оценку. Полученные данные будут сведены в одну таблицу, где можно наглядно увидеть результат опроса экспертов и определить среднее значение риска для каждой фазы

проекта. Собранная информация также позволит провести анализ рисков, выявить их взаимосвязи и зависимости, а также определить факторы, которые могут влиять на возникновение и развитие рисков. Это важно для разработки стратегий управления рисками и принятия обоснованных решений в ходе реализации проекта.

Основная задача управления рисками при реализации инвестиционных проектов заключается в идентификации, анализе, оценке и управлении рисками, которые могут возникнуть на всех фазах проекта. Предложенный подход к нормированию комплексно оценке рисков позволяет своевременно принимать меры по снижению рисков, что в свою очередь повышает эффективность проекта.

На основе собранных данных был выполнен опрос экспертов по каждому из показателей оценки рисков, определенных в разработанной методике. Для того, чтобы результат оценки рисков был более точным и адекватным, новая методика позволяет учесть степень влияния риска на каждом этапе жизненного цикла проекта, что позволит нефтегазовым компаниям принимать обоснованные решения при управлении проектами (табл. 2).

Таблица 2

Сводная таблица результатов комплексной оценки рисков экспертами

Показатель риска	Предынвестиционная фаза			Инвестиционная фаза			Эксплуатационная фаза		
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3
Вероятность аварии на объектах газопровода	0.2	0.2	0.2	0.48	0.8	0.32	1	1	1
Невозможность обслуживания существующего оборудования, необходимость импортозамещения	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.8	0.12	0.16
Волатильность цен на природный газ	1	0.48	1	1	0.64	1	1	0.64	0.8
Изменение условий заказчика	1	1	1	0.8	1	1	0.2	0.4	0.2
Вероятность изменения стоимости проекта на 10%	1	1	1	1	1	1	0.2	0.2	0.2
Вероятность введения санкций, влияющих на проект	1	0.64	0.8	0.6	0.8	1	1	1	0.64
Вероятность изменения законодательства, влияющего на проект	1	0.8	0.64	1	0.48	0.4	0.08	0.36	0.32

Показатель риска	Предынвестиционная фаза			Инвестиционная фаза			Эксплуатационная фаза		
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3
Политическая нестабильности в регионе	1	1	1	1	0.6	0.8	0.64	1	0.64
Вероятность террористических актов, влияющих на проект	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.4	0.8	1
Вероятность серьезной аварии с утечкой газа	0.36	0.64	0.2	0.48	0.64	0.2	1	0.64	1
Вероятность негативного воздействия на биоразнообразие	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.36	0.48	0.6

Таким образом, разработанная методика может быть использована в практике управления проектами в нефтегазовом комплексе для более эффективного риск-менеджмента и повышения успешности реализации проектов. В дальнейшем, методика может быть дополнена и модифицирована в соответствии с изменениями условий и требований рынка, что делает ее универсальным и гибким инструментом оценки и управления проектными рисками.

Список использованных источников

1. Риски в проекте: виды, примеры, как управлять / Skillbox Media <https://skillbox.ru/> (дата обращения: 15.03.2023)
2. «Матрица рисков» компании. Алгебраическое исследование. URL: <https://habr.com/ru/> (дата обращения: 13.03.2023)

N. V. Voronina
V. S. Pustovit

DEVELOPMENT OF A COMPREHENSIVE RISK ASSESSMENT IN ALL PHASES OF THE LIFE CYCLE OF AN OIL AND GAS PROJECT

Keywords: risk, project life cycle, investment activity, risk matrix, oil and gas complex

The problem arising from the high level of uncertainty at each stage of investment processes in the oil and gas industry is the choice of effective methods of risk assessment. The oil and gas sector has its own specifics, which means that it needs its own approach to risk assessment. The article proposes a methodology for developing a comprehensive assessment of risks, allowing to track the impact of these risks on the project throughout its life cycle.

Э. А. Гасанов, д-р экон. наук

(Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск)

М. А. Гасанов, д-р экон. наук

(Томский политехнический университет, Томск)

Т. Г. Красота, канд. экон. наук

(Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема, Биробиджан)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМЫ И МЕХАНИЗМЫ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ

Ключевые слова: экономика, фирма, инновационный бизнес, антрепренерство, венчурный капитал, венчурный фонд, венчурный инвестиции, инновационная сфера

В инновационной экономике новые теоретические знания все больше вовлекаются в производство. Это становится конкурентным преимуществом фирмы. Практическим механизмом реализации инновационного бизнеса компании стал венчурный капитал.

В рамках инновационной экономики в производство наукоемкой продукции наряду с традиционными компонентами материей и энергией – во все большей мере вовлекаются новые научные знания, которые имеют двойственную природу - это:

- 1) права на объекты интеллектуальной собственности;
- 2) живые носители новых знаний.

Различия в структуре знания приводит к существованию различных форм его перемещения. Во - первых, это трансфер технологий, во - вторых – миграция носителей «живого знания» (межфирменная, межрегиональная, международная). Динамичное инновационное развитие происходит в рамках открытой экономики. Это приводит к тому, что в международных экономических отношениях все большее значение имеет перемещение между странами квалифицированных работников. В современном обществе доминируют знания (интеллектуальный капитал). Это в современных условиях становится эксклюзивным и уникальным конкурентным преимуществом фирмы [1]. При этом непосредственная физическая интерпретация новых научных знаний в новые продукты или технологические процессы осуществляется в рамках инновационной деятельности фирмы. Одним из наиболее ценных и интересных явлений в инновационной экономике в последние десятилетия стал инновационное предпринимательство. Практическим механизмом реализации данного бизнеса стало венчурное предпринимательство (антрепренерство). Данный вид предпринимательство имеет существенный конкурентный потенциал в инновационной экономике, который получил известность и распространение во многих странах мира.

Венчурный капитал является новой функциональной формой финансового капитала, имеет свой цикл оборотов, связанный с инновационным циклом. Структура

венчурного капитала динамична и многовариантна, и при этом обязательны две составляющие:

- 1) инновационная исследовательская фирма;
- 2) общий фонд венчурного инвестирования.

Венчурные фонды образуются за счет инвестиций банков, корпораций, государство, университетов, филантропических фондов, страховых и пенсионных фондов. Последние фонды играют здесь ведущую роль, в частности, потому, что не облагаются налогами. Фонды венчурного капитала пользуются большими налоговыми льготами. В частности, произошло резкое снижение налоговой ставки, по которой облагается доход этих фондов от операций с ценными бумагами, в результате чего увеличился годовой объем средств, предлагаемых компаниями венчурного капитала. Это тоже выступает конкурентным преимуществом фирмы в рискованной рыночной среде [2].

Венчурный фонд по отношению к внедренческой фирме выполняет роль донора в единой системе жизнеобеспечения двух элементов венчурного капитала. Фонд венчурного инвестирования скупает вновь образующейся инновационной фирмы большую часть ее пакета акции. Эффективная деятельность инвестированной фирмы гарантирует венчурному фонду многократное превышение первоначально авансируемой суммы, и этот процесс возобновляется на расширенной основе [3]. Низшим уровнем рентабельности при создании новой фирмы считается десятикратное увеличение капитала за 5 лет по сравнению с первоначальной инвестицией. Венчурный фонд принимает на себя этот риск, страхуя своего антрепренера в составе общего бизнеса.

Фонды превращаются интеллектуальные диверсикаты. Они тесно связаны с многочисленными внедренческими фирмами, особенно на стартовых этапах их жизненного цикла. Венчурные фонды придают большое значение сотрудничеству с университетами. В их лабораториях разрабатываются высокорентабельные технические проекты, которые оказываются особенно привлекательными для венчурного инвестирования. Инновационные банки очень активны, они сами ищут перспективные идеи, налаживают хозяйственные связи с исполнителями наиболее привлекательных, быстро-купающихся проектов. Подготовительный этап – проведение экспертизы, патентный анализ, коммерческие расчеты – осуществляются расчеты быстро, и инвестирование проекта начинается примерно через два месяца после поступления заказа.

Венчурное предпринимательство имеет различные организационные формы. Среди них:

- 1) мелкие, инновационные фирмы с использованием капитала инвестиционных фондов;
- 2) внедренческие фирмы, организованные на паевых началах крупными корпорациями, так называемые внешние венчурные фонды корпораций;
- 3) «внутренние» венчурные отделы корпораций, основой которой является выделение предпринимательской группы в качестве самостоятельного венчурного подразделения («спин офф»).

Преимуществом таких предприятий по сравнению с другими организационно-правовыми формами является его налоговая прозрачность – отсутствие «двойного налогообложения», когда налоги выплачиваются лишь партнерами при получении

ими дохода, а само партнерство налогами не облагается на уровне юридического лица. Налоговое льготирование и выступает одним из направлений сотрудничества венчурного бизнеса и государства.

В последнее десятилетие предпринят ряд мер государственной поддержки конкурентоспособных фирм в инновационной сфере:

- 1) начата работа по созданию ИТ – парков;
- 2) создан венчурный фонд ИТ-индустрии;
- 3) созданы технико-внедренческие особые экономические зоны с предоставлением льготного налогового и таможенного режима.

Предоставление налоговых льгот – функция государства, а инвестирование в инновационные проекты – функция венчурного бизнеса. Интересы стороны совпадают при реализации проекта особых экономических зон [4].

Наибольшим приближением для понятия «инновационный старт-ап» в рамках российского законодательства выступает понятие «малого предприятия научно-технической сфере». Данная классификация дает фирмам доступ к ряду государственных программ поддержек, например, к получению «посевных» грантов фонда содействия. Таким фирмам выгодно получение средств инвестора в виде долга, поскольку выплата процентов по долгам не облагается налогом и занижает размер налогооблагаемой прибыли.

Одним из стимулирующих факторов в инновационной экономике считается особый режим налогообложения. По характеру и форме налоговые мероприятия можно разделить на две группы:

- 1) изменение налогового обложения непосредственно воздействующего на процесс воспроизводства;
- 2) налоговые мероприятия, которые непосредственно не связаны с изменением величины налогов, а влияют на величину налогов косвенно, например, ускоренная амортизация, создание различных фондов и др.

Налоговые меры в той форме, которые были применены в развитых странах, оказали существенный и осязаемый стимулирующий эффект. Существуют и другие основы конкурентоспособного развития фирм [5].

Глобальная конкуренция и стандарты в области инновационных инвестиций и доходов создала новый критерий для сравнений политики и методов государственного регулирования [6]. В настоящее время они оцениваются с точки зрения их совместимости с требованиями фирм, стремящихся преуспеть в «инновационной экономике». Устойчивое инновационное развитие фирм неразрывно связано с развертыванием четвертой промышленной революции [7]. Специфика инновационной экономики заключается в том, что формируется и действует новый принцип взаимодействия факторов производства, базирующийся на системе инновационных технологических режимов, уменьшающей значение традиционных ресурсов. Доминирующий механизм функционирования инновационной экономики состоит из высокотехнологических отраслей, науки, образования. Повышение качества жизни и непрерывного благополучия людей определяется тем, насколько эффективно используется новое знание.

В рамках инновационной экономики производимые наукоёмкие товары и услуги во многих случаях имеют системообразующий и уникальный характер. Следует учесть, что объём мирового рынка наукоёмких товаров и услуг оценивается в 2,5-3 трлн. долл. в год. При этом производители получают эксклюзивную выгоду с

каждой стадии расширения спроса не только в продуктовом цикле отдельных фирм, но и в глобальном процессе изменения характера производства и образа жизни людей. Важное значение имеет учет глобальной передовой практики. Это необходимо для коррекции траектории движения инновационной экономики и выбора альтернативного устойчивого развития фирмы. В условиях четвертой промышленной революции новое качество условий и факторов функционирования экономики предполагает реализацию принципов устойчивого инновационного развития.

Список использованных источников

1. *Осипов В.С.* Теория и методология конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов. М.: Палеотип, 2013. 1890 с.
2. *Гасанов Э.А., Гасанов М.А., Осипов Э.Э.* Микроэкономическая теория рисков и устойчивое инновационное развитие предпринимательских структур. Томск: ТУСУР, 2013. 195 с.
3. *Каширин А.И., Семенов А.С.* Венчурное инвестирование в России. М. : Вершина, 2007. 320 с.
4. *Янакидис Х.В.* Механизмы обеспечения стратегий инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов в отечественной экономике // Вестник экономики, права и социологии. 2010. № 2. С. 61-64.
5. *Портер М.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 715 с.
6. *Зубарев А.Е., Гасанов Э.А., Гасанов М.А.* Действовать в соответствии с мировыми стандартами // Стандарты и качество. 2008. № 12. С. 44-48.
7. *Гасанов Э.А., Куликов А.В.* Устойчивое инновационное развитие цифровой экономики в контексте четвертой промышленной революции. Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2022. 134 с.

E. A. Gasanov
M. A. Gasanov
T. G. Krasota

COMPETITIVENESS OF THE COMPANY AND MECHANISMS OF THEIR IMPLEMENTATION

Keywords: Economy, firm, innovative business, entrepreneurship, venture capital, venture fund, venture investment, innovation sphere.

In an innovative economy, new theoretical knowledge is increasingly involved in production. This becomes a competitive advantage of the firm. The practical mechanism for the implementation of the company's innovative business was venture capital.

Э. А. Гасанов, д-р экон. наук

(Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск)

М. А. Гасанов, д-р экон. наук

(Томский политехнический университет, Томск)

ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕЗОЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: инновационная экономика, мезоэкономика, инновационное развитие, инфраструктура, полюс конкурентоспособности, точки роста.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с использованием факторов ускоренного инновационного развития мезоэкономики. Большое внимание уделяется условиям и факторам инновационного развития мезоэкономики.

В условиях четвертой промышленной революции комплекс факторов влияют на инновационное развитие экономики [1]. Среди них можно выделить следующие факторы: институты, компании, инфраструктура, инвестиции, интеллектуальный капитал, индустрия знаний и другие.

Термин «индустрия знаний» впервые был употреблен Ф. Махлупом (США). Этот термин он использовал для того, чтобы подчеркнуть важность фундаментальных знаний для развития инновационных технологических компаний и отраслей [2]. Концепции эндогенного экономического роста учитывают вклад знания в инновационное развитие экономики [3]. Капитал в форме «знания» является стратегическим ресурсом. Знания имеет двойственную природу - это:

- 1) права на объекты интеллектуальной собственности;
- 2) живые носители новых знаний.

Различия в структуре знания приводит к существованию различных форм его перемещения - это:

- 1) трансфер технологий;
- 2) миграция носителей «живого знания» (межфирменная, межрегиональная, международная).

Динамичное инновационное развитие происходит в рамках открытой экономики [4]. Это приводит к тому, что в международных экономических отношениях все большее значение имеет перемещение между странами квалифицированных работников. Т. Стюарт считает, что в современной экономике доминируют знания (интеллектуальный капитал). При этом конкурентная борьба ведется, прежде всего, за интеллектуальный капитал [5].

Важное различие между элементами интеллектуального капитала заключается в том, что трансфер объектов интеллектуальной собственности (патентов, лицензий, авторских прав и т.д.) осуществляется на основе реализации интересов компаний. Если же рассматривать миграцию квалифицированных работников, то они, в целом,

выигрывают. Задачи инновационного развития экономики настолько масштабны, что решить их в относительно короткие сроки невозможно. В этой ситуации остаётся искать звенья, за которые можно «вытянуть» экономику на уровень развития. Логичным является решение о «платформах развития» по ряду направлений науки и технологий. Обращение к теории кумулятивного роста оказывается очень полезным при разработке концепции инновационной мезоэкономики [6]. Неуклонное повышение роли мезоэкономики в условиях четвертой промышленной революции закономерно обусловлено возрастающим значением инновационной сферы, решающих крупномасштабные задачи. В настоящее время они связаны:

- 1) с ускорением развития НИОКР;
- 2) ростом эффективности производства;
- 3) совершенствованием механизма диффузий инноваций;
- 4) крутым поворотом к новым теоретическим знаниям;
- 5) повышением качества товаров и услуг.

Качественное состояние инновационной мезоэкономики находит более конкретное и полное выражение в достигнутом уровне развития интеллектуальной собственности, производственных факторов и институциональных отношений, что отражается в структуре социальных потребностей. Инновационную мезоэкономику можно рассматривать как системное качество, присущее развитым структурам, отражающее основные инновационные процессы и явления, их совершенствование, переход от одного уровня, состояния к другому. Она качественно преобразуется при переходе от одного уровня к другому. В процессе преобразования учитывается передовая практика и традиция. Заметим, что инновационная мезоэкономика вбирает те их элементы, которые можно использовать для создания инновационных товаров и услуг. Как социальное явление инновационная мезоэкономика представляет собой синтез прошлого и настоящего инновационного опыта поколений и включает перспективные потребности и цели перспективного развития. При этом инновационная мезоэкономика является новой качественной характеристикой факторов производства и хозяйственных отношений. Возрастание ее роли обусловлено объективными факторами: динамичным развитием национальной экономики, сложностью инновационных задач, решаемых во взаимосвязи с социальными, политическими, научными, технологическими и идеологическими задачами.

Опыт, накопленный производителями, свидетельствует о том, что успехи инновационного развития в значительной мере зависят от креативности, ключевых компетенций, технологической культуры, овладения ими новыми теоретическими знаниями, от умения применять эти знания на практике. В этих условиях сформировались основные предпосылки инновационной мезоэкономики. Масштабность цели требует соответствующего уровня исследования процессов и явлений инновационной мезоэкономики. Современное понимание принципов организации и инвестирования, качественных структур, ресурсов, технологий и товаров инновационной мезоэкономики является одним из важных и сложных теоретических задач. В регионе есть ресурсы и возможности. Однако количество технологических компаний существенно меньше, а нерешенных задач значительно больше. Заимствование институтов и моделей, показавших свою эффективность – мировая практика. В последние

десятилетия во Франции инструментом государственной структурной политики стали «полюса конкурентоспособности» [6]. Это объединения предприятий, исследовательских организаций и образовательных центров, расположенных на одной территории. Они включены в совместную деятельность и предназначены для накопления синергии в эксклюзивных инновационных проектах. Их задача – повышение международной привлекательности и конкурентоспособности за счёт осуществления инновационного прорыва в производстве.

В Российской Федерации аналогом является создание территорий опережающего социального - экономического развития (ТОСЭР) [7]. Это совокупность инфраструктур территории и взаимодействия лиц, участвующих в реализации инновационного проекта. Инфраструктура, способная обеспечить необходимые условия для возникновения инноваций и их реализацию предполагает создание центров коллективного пользования.

В ТОСЭР предполагается реализация трёх направлений, по которым осуществляются инвестиции, обеспечивающие экономический рост:

- 1) вклады в новое знание;
- 2) вклады в интеллектуальный капитал;
- 3) промежуточные расходы, нацеленные на распространение знаний и умений.

Квалифицированные работники способствуют росту инновационного потенциала ТОСЭР. Взаимодействие иностранных и местных квалифицированных работников, участвующих в исследованиях по выделенным в проектах приоритетным направлениям, имеет позитивные внешние эффекты. Дальнейшее развитие и передача научных знаний, накопление позитивного опыта, коммерциализация изобретений будет мультиплицировать инновационный рост мезоэкономики [8].

Для того, чтобы эти высококвалифицированные работники захотели работать в ТОСЭР, предлагается ряд мер институционального и инфраструктурного характера. Должна быть:

- 1) создана привлекательная эффективная социальная инфраструктура;
- 2) созданы комфортные и качественные условия для проживания работников и членов их семей;
- 3) представлены возможности упрощённой процедуры миграции в течение срока действия разрешения на работу;
- 4) внесены изменения в налоговое законодательство с целью снижения ставки налога на доходы физических лиц для иностранных специалистов (с 30 до 13 %);
- 5) внесения изменений в ряд федеральных законов.

Таким образом, локально создаются факторы ускоренного развития мезоэкономики, которая должна стать проводником и усилителем инновационных инициатив для всей макроэкономики [9]. В дальнейшем мезоэкономика должна заложить основу устойчивого инновационного развития макроэкономики. В условиях макроэкономических перемен мезоэкономика становится центром расширения технологического пространства.

Список использованных источников

1. Шваб К. Четвертая промышленная экономика. М.: Эксмо, 2021. 208 с.
2. Махлун Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966. 462 с.
3. Гасанов Э.А., Гасанов М. А. Макроконцепции и модели экономического роста в условиях структурных трансформаций. Томск: ТУСУР. 2009.
4. Никитина М. Г. Буценко И. Н., Селюнина В.С. Открытость экономики государственных участников Евразийского экономического союза: теория и практика // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2020. № 3 (6). С.87-103.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций//Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология/ под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 373 – 400.
6. Гасанов Э.А., Бойко Т.С., Фролова Н.С. Теории кумулятивного роста и новых форм организации производства //Актуальные аспекты развития инновационной мезоэкономики. Сборник статей по материалам международной научно-практической заочной конференции. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2016. С. 171 – 179.
7. Кокшаров А. Кластерное будущее (промышленная политика Франции) // Эксперт. 2009. №19. С.90-93.
8. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12. 2014 № 473-ФЗ (последняя редакция). URL: <http://www.cjsultant.ru> (дата обращения 12.03.2023)
9. Мезоэкономика: состояние и перспективы/под ред. В.И. Маевского, С.Г. Кирдиной-Чэндлер, М.А. Дерябиной. М.: ИЭ РАН, 2018. 314 с.
10. Галазова С.С. Региональная экономика в системе национальной макроэкономики // Вестник РГГУ. 2015. № 3 (146). С. 79-88.

E. A. Gasanov

M. A. Gasanov

PRINCIPLES AND FACTORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MESOECONOMICS

Keywords: innovative economy, mesoeconomics, innovative development, infrastructure, pole of competitiveness, points of growth.

The article deals with issues related to the use of factors of accelerated innovative development of mesoeconomics. Much attention is paid to the conditions and factors of innovative development of mesoeconomics.

А. С. Голик

К. А. Речкунов

(Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема, Биробиджан)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОГАУ «ОБЛЛЕСЦЕНТР»)

Ключевые слова: персонал, обучение, развитие, знания, умения, дистанционное обучение, человеческий капитал

В статье раскрывается современная проблематика организации обучения персонала в практической деятельности российских организаций. Описывается содержание и значение мер по обучению персонала, анализируется современная практика на примере ОГАУ «Обллесцентр». Выявляются проблемы в системе обучения персонала рассматриваемого предприятия и предлагаются рекомендации по их решению. В заключении сформулированы выводы по результатам проведенного исследования.

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что обучение персонала является важной составляющей успеха любой организации. Чтобы обеспечить высочайшее качество работы, организации должны инвестировать в обучение своих сотрудников и их соответствие новейшим стандартам, процессам и процедурам. Конкурентоспособность предприятия, в значительной мере, определяется имеющейся квалификацией управленческого персонала, его компетентностью, способностью выполнять должностные обязанности наилучшим образом. Исходя из вышеотмеченного, допустимо заключить, что важной задачей предприятия относительно персонала является неуклонная актуализация знаний, компетенций, навыков за счёт реализации мер по обучению.

Обучение персонала – это процесс передачи и освоения работниками организации новых знаний, умений, навыков [1]. Обучение персонала выделяется в системе управления персоналом как отдельный процесс и часть системы управления персоналом. При этом элементы обучения используются в таких подсистемах, как адаптация персонала, работа с кадровым резервом, оценка персонала, и даже высвобождение (например, некоторые компании практикуют переобучение сотрудников с целью облегчения им поиска другой работы как один из инструментов аутплейсмента).

Содержание обучения персонала может варьироваться в зависимости от потребностей организации. Например, компания может внедрить новый процесс или систему и потребовать, чтобы все сотрудники научились их использовать. В этом случае обучение будет сосредоточено на развитии навыков и знаний для этого конкретного процесса. С другой стороны, организации могут стремиться оттачивать су-

ществующие навыки или обучать сотрудников новым. Затем обучение может включать такие темы, как лидерство, управление временем, решение проблем, обслуживание клиентов и многое другое [2].

Важность обучения персонала для организации невозможно переоценить. Обучение персонала необходимо для обеспечения эффективной и результативной работы организации, а также для обеспечения соблюдения организацией всех соответствующих правил, законов и политик. Кроме того, обучение персонала может помочь создать мотивированную и заинтересованную рабочую силу, что будет способствовать повышению общей производительности и морального духа [3, с. 9]. Обучение персонала должно основываться на ряде принципов, основные из которых перечислены на рис. 1.



Рис. 1. Принципы обучения персонала [1, с. 160]

Итак, наличие принципов служит ориентиром при построении эффективной системы обучения персонала, учитывающей наиболее важные факторы влияния.

Для рассмотрения практического примера обратимся к данным областного государственного автономного учреждения «Обллесцентр» (сокращенно – ОГАУ «Обллесцентр»). Миссия данной организации заключается в охране, защите и воспроизводстве лесов на землях лесного фонда Еврейской автономной области.

Основной вид хозяйственной деятельности согласно ОКВЭД: 02.10 – лесоводство и прочая лесохозяйственная деятельность [4].

Кадровыми вопросами в ОГАУ «Обллесцентр» занимается менеджер отдела кадров.

Обучение персонала является неотъемлемым элементом кадровой политики ОГАУ «Обллесцентр». От степени профессионализма исполнителей зависит качество выполняемых должностных функций, а значит результативность деятельности учреждения в целом.

Обучение персонала в ОГАУ «Обллесцентр» включает в себя следующие направления:

- обучение новых сотрудников при поступлении на работу;
- запланированное обучение персонала;
- повышение квалификации;

- обучение тех, кто не смог успешно пройти аттестацию.

Применяемые в ОГАУ «Обллесцентр» методы обучения персонала являются классическими и содержат типовое содержание и меры (рис. 2).

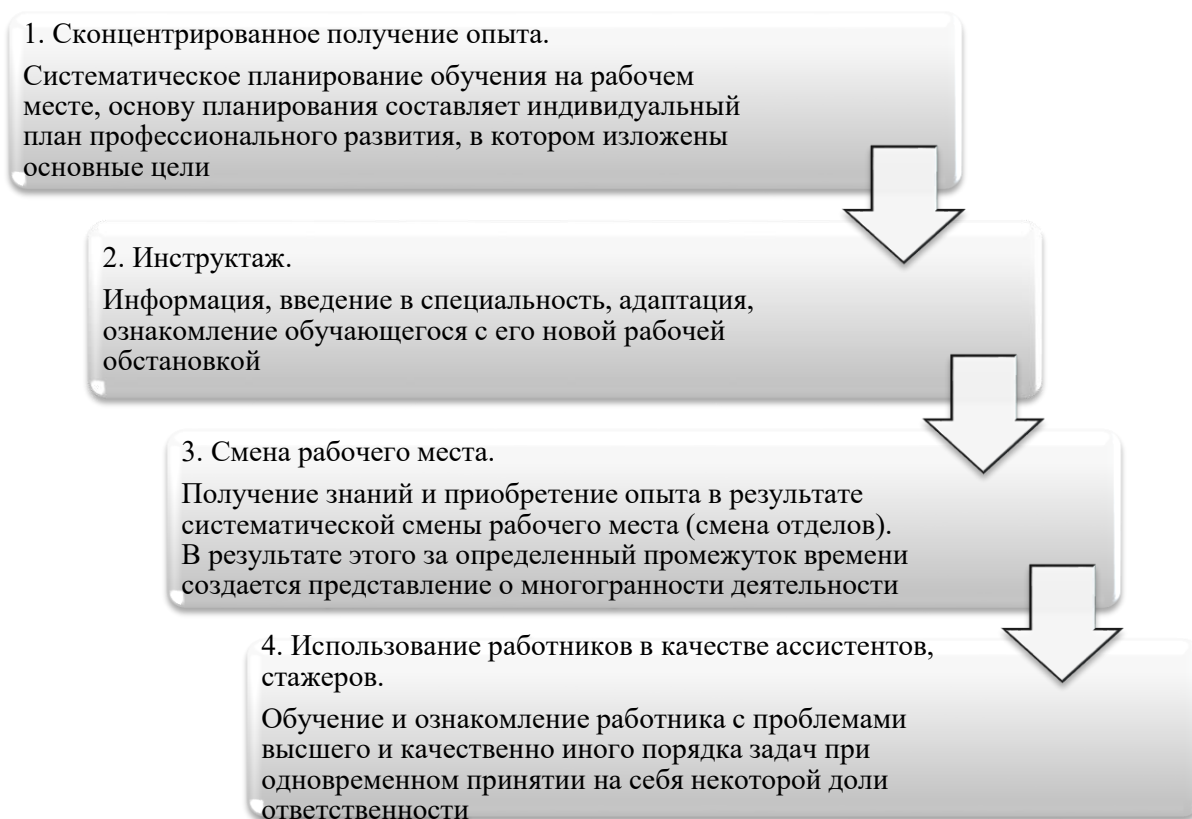


Рис. 2. Методы обучения персонала в ОГАУ «Обллесцентр»

Итак, ОГАУ «Обллесцентр» использует стандартные методы обучения, которое проводится преимущественно своими силами на рабочем месте. Кроме того, для некоторых категорий персонала периодически проводятся выездные мероприятия в другие лесоводческие учреждения, имеющие какие-либо наглядные проблемы или внедрившие передовые технологии. Это позволяет ознакомить сотрудников с внешними признаками проблем или увидеть передовой опыт, который следовало бы применять на рабочем месте в учреждении. Однако данные мероприятия носят скорее несистематизированный и ограниченный характер.

Для выявления мнения работников по поводу применяемых мер по их обучению в ОГАУ «Обллесцентр» был проведён опрос на основе анкетирования. Исходя из результатов опроса было определено наличие ряда проблем, а именно:

- низкая эффективность методов обучения;
- снижение финансирования.

Руководство ОГАУ «Обллесцентр» не имеет возможности выделять большее финансирование на обучение своих сотрудников, в связи с чем было принято решение найти эффективную альтернативу. С учётом развития современных технологий было принято решение о внедрении дистанционного обучения. Данная система подразумевает под собой прохождение электронных курсов, у которых разные модули,

доступные в абсолютно любое время для работника. Кроме этого, такие курсы также можно проходить и во время работы.

Дистанционное обучение в настоящее время является одной из наиболее востребованных форм развития кадрового потенциала, позволяющей упростить доступ к новым знаниям и минимизировать издержки на это [5].

Внедрение дистанционного обучения должно происходить планомерно и последовательно, что отражено на рис. 3.



Рис. 3. Описание внедрения дистанционного обучения рабочего персонала в ОГАУ «Обллесцентр» и особенностей каждого этапа

Итак, внедрение дистанционного обучения в ОГАУ «Обллесцентр» должно предполагать выбор лучшего провайдера данных услуг, учёт специфики хозяйственной деятельности предприятия, апробацию, внедрение и контроль достигнутых результатов. При этом в качестве инструмента мотивации к успешному прохождению дистанционного обучения является целесообразным на основе изученного материала осуществлять периодическое проведение конкурсов «знатоков».

Таким образом, обучение в системе управления персоналом организации играет важную роль, помогая адаптироваться как самой организации в сложных условиях внешней среды, так и работнику – в меняющихся требованиях к профессии и рабочему месту. Существует много различных методов, которые организации могут использовать для обучения своего персонала. При этом содержание обучения

должно соответствовать целям и задачам организации, а также навыкам и способностям ее сотрудников.

На примере ОГАУ «Обллесцентр» была проанализирована практика применения подходов к обучению и выявлены проблемы, характерные для многих российских организаций. Помимо формального подхода к обучению в кризисный период ощущается и нехватка финансовых ресурсов для его проведения по всем необходимым направлениям. В такой ситуации необходимо использование преимуществ цифровизации, которая помогает организовать процесс обучения в любом месте в удобное время при минимальных финансовых вложениях. Применение новейших методов обучения персонала способно стать основой для увеличения человеческого капитала в организации и обеспечения устойчивого развития производственно-хозяйственной деятельности.

Список использованных источников

1. Наривончик С.Н. Обучение персонала: обучить нельзя уволить // Мясные технологии. 2022. № 5 (233). С. 52-54.
2. Регистрационные данные ОГАУ «Обллесцентр». URL: <https://checko.ru/> (дата обращения: 04.04.2023).
3. Ларина А.А. Влияние обучения персонала на развитие предприятия // Студенческий. 2022. № 27-2 (197). С. 8-10.
4. Камнева Е.В. Дистанционное обучение персонала: теоретический и практические аспекты // Экономика. Налоги. Право. 2022. Т. 15. № 6. С. 104-111
5. Коргова М.А. Кадровый менеджмент: учебное пособие. М.: Юрайт. 2020. 216 с.

A. S. Golik

K. A. Rechkunov

MODERN APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF ENTERPRISE PERSONNEL TRAINING ON THE EXAMPLE OF OSAU «OBLLESCENTR»

Keywords: personnel, training, development, knowledge, skills, distance learning, human capital.

The article reveals the modern problems of organizing personnel training in the practical activities of Russian organizations. The content and significance of personnel training measures are described, modern practice is analyzed using the example of the Regional State Autonomous Institution "Obllestsentr". Problems in the personnel training system of the enterprise under consideration are identified and recommendations for their solution are proposed. In conclusion, conclusions are formulated based on the results of the study.

В. В. Григоревская

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ МАЛЫМИ И КРУПНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Ключевые слова: крупный бизнес, малый бизнес, предпринимательские структуры, механизм взаимодействия

В статье проведен анализ форм взаимоотношений крупного и малого бизнеса, система взаимодействий предпринимательских структур, эффективность механизма их взаимодействия.

Постановка вопроса об изучении взаимоотношений малого и крупного бизнеса обусловлена актуальностью и значимостью этой темы. Современная экономическая структура, представляет собой систему, включающую государственный сектор, крупные и малые предприятия, взаимодействующие и дополняющие друг друга.

В условиях современного мира крупный и малый бизнес не могут существовать разьединённо. Взаимодействие - это объективная и универсальная форма движения и развития, которая определяет существование и структурную организацию любой материальной системы [1]. При определении понятия «формы взаимодействия» следует исходить из основополагающего понимания данного явления, как связи и способа взаимодействия частей, и элементов предмета и явлений. Формы организации взаимодействия показывают, как одна сторона побуждает другую к выполнению действий, которые необходимы для нее на данном этапе [2].

В связи с изменением рыночных условий, преобразование конкурентных отношений, растущей неустойчивостью и неопределенностью рыночной среды становятся более актуальными такие немаловажные качества, как быстрота реакции, гибкость, скорость освоения и внедрения новых технологий. Эти факторы объясняют переориентирование предприятий на гибкие производственные линии, продукция на которых изготавливается не такими крупными партиями, но различных модификаций. Это повышает привлекательность сотрудничества с малыми предприятиями для крупного бизнеса. Исследования Д. Берджеса и Д. Штайнхоффа показывают, что крупная производственная компания поддерживается примерно 500 мелкими поставщиками и 3000 различными торговцами.

Крупные предприятия взаимосвязаны благодаря более мелким и, в свою очередь, способствуют развитию и успеху малых [3].

Непосредственно сам процесс формирования партнерских взаимоотношений крупного и малого бизнеса состоит из ряда последовательных этапов (рис. 1).

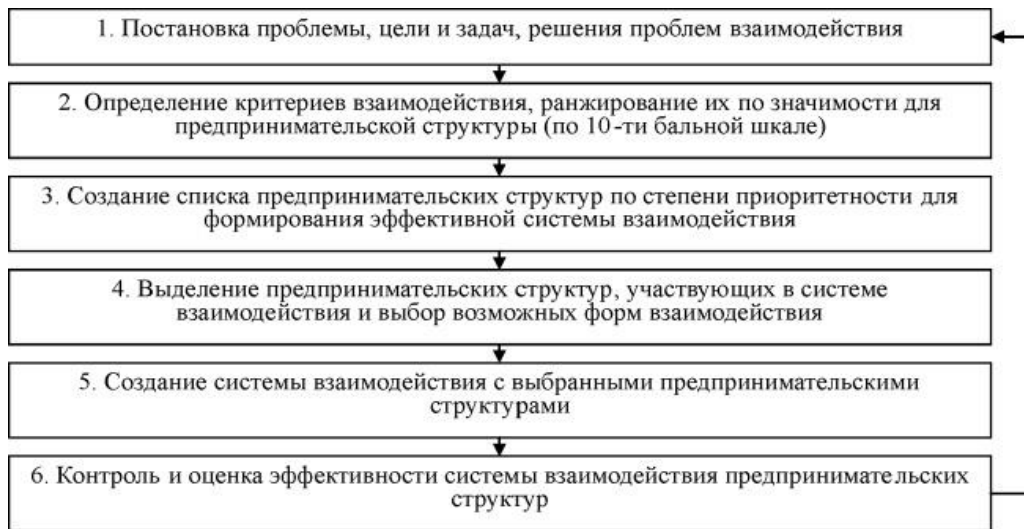


Рис. 1. Алгоритм выбора участников эффективного взаимодействия предпринимательских структур

На рис. 1 видно, что выбор участников взаимодействия предпринимательской структуры проходит 6 последовательных стадий. Вначале, после постановки проблемы, проводится анализ существующей системы взаимодействия, т.е. определяются приоритетные критерии взаимодействия, дается оценка критериям взаимодействия по значимости для предпринимательской структуры (по 10-ти бальной шкале), создается список предпринимательских структур по степени приоритетности при формировании системы взаимодействия и ранжирование предпринимательских структур.

Далее формируется список предпринимательских структур, участвующих в системе взаимодействия, и создается система взаимодействия с ними. На заключительном этапе осуществляется контроль и оценка эффективности взаимодействия предпринимательских структур (рис. 2) [4].

Система взаимодействия предпринимательских структур представляет собой совокупность действий, включающих отношения между предпринимательскими структурами в различных направлениях экономической деятельности; взаимодействия властных и предпринимательских структур; взаимоотношения между предпринимательскими структурами и потребителями и другие составляющие. Основными формами взаимодействия предприятий малого и крупного бизнеса являются.

1. Субподряд – это договор, по которому генеральный подрядчик возлагает обязанность частичного выполнения каких-либо работ на субподрядчика. При этом на генерального подрядчика могут быть возложены обязанности передать субподрядчику необходимые оборудование и материалы, поставить которые должен генеральный подрядчик или заказчик строительства.

2. Аутсорсинг- передача организацией на основании договора определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области.

3. Лизинг – позволяет финансировать деятельность малого бизнеса путем передачи малому бизнесу определенного имущества в аренду с правом последующего выкупа.

4. Венчурное финансирование позволяет крупному бизнесу создать малое предприятие чтобы реализовать определенные новые проекты.

5. Франчайзинг. В рамках этой формы взаимодействия крупная фирма предоставляет небольшой компании право участвовать на рынке под торговой маркой и с использованием технологий и лицензий крупной фирмы. В результате малое предприятие получает возможность создать новый бизнес, имея поддержку в конкурентной борьбе и выйти на новые рынки.



Рис. 2. Основные направления взаимодействия предпринимательских структур крупного и малого бизнеса

Сотрудничество предпринимательских структур друг с другом сводится преимущественно к поиску заказчиков и поставщиков продукции, основанному на изучении ассортимента и ценовой политики.

Механизм взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур обеспечивает осуществление системы экономических отношений, состоящей из трех основных блоков: государства, крупного бизнеса, малого предпринимательства. Целью формирования механизма взаимодействия предпринимательских структур на различных уровнях является обеспечение интересов структурных элементов экономической системы.

Субъектами механизма взаимодействия малого и крупного бизнеса являются крупные и малые предпринимательские структуры различных организационно-правовых форм, государственные организации и органы власти, обеспечивающие реализацию механизма, а также общество, нацеленное на социальную ориентированность во взаимодействии малого и крупного бизнеса.

К объекту механизма взаимодействия крупного и малого бизнеса относят процессы развития предпринимательства в целом.

Методами и инструментами механизма взаимодействия выступают меры по разработке, внедрению, контролю и поддержке механизма взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Таким образом, процесс взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур представляет собой поиск и реализацию решений, направленных на повышение эффективности производства и реализации продукции с целью удовлетворения потребителей и связанных с рациональным использованием финансовых, материальных, человеческих, информационных и производственных ресурсов с наибольшей выгодой для взаимодействующих сторон. Также механизм взаимодействия представляет собой конкретные формы производственных отношений, складывающихся между властью, обществом и предпринимательством как основной движущей в процессе функционирования и развития экономики.

Список использованных источников

1. *Валиев И.Н.* Формы взаимодействия человека и общества. URL: <http://www.egpu.ru> (дата обращения 05.03.2023)

2. *Омарова Н. Ю., Костусенко А. И.* Взаимодействие крупного и малого предпринимательства: монография. М.: Изд-во Академия Естествознания, 2011. URL: <https://monographies.ru> (дата обращения 05.03.2023)

3. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно-аналитический сборник материалов VII Всероссийской конференции представителей малых предприятий, Москва, апрель 2009 г. М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2009.

4. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: инф.-аналит. сборник / ред. группа: В. Ш. Каганов (руководитель), В. П. Ващенко, Е. В. Боброва, В. Ю. Заведеева. М.: ИПИ, 2004.

V. V. Grigorevskaya

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS AND MECHANISMS FOR THE DEVELOPMENT OF RELATIONS BETWEEN SMALL AND LARGE ENTERPRISES

Keywords: Big business, small business, business structures, interaction mechanism.

The article analyzes the forms of large and small businesses, the system of interaction between business structures, the effectiveness of the mechanism of their interaction.

Н. А. Гришина, канд. экон. наук

А. С. Нуруллина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ПЕРИОД САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Ключевые слова: строительный кластер, строительные материалы, импортозамещение, санкции, логистика.

В статье рассматривается сложившаяся ситуация на рынке строительных материалов, и предлагаются пути решения проблемы в период санкционных ограничений.

Строительная отрасль играет роль драйвера и базы развития других секторов национальной экономики, так как именно она способствует формированию изначального уровня экономической среды не только городских территорий, но и региона в целом.

Относительно невысокие доходы населения в стране – 35 502 рубля на человека в месяц в 2019 г., (45272 рубля в 2022 г., соответственно) и высокая рыночная стоимость 1 м² жилья (во 2 квартале 2022 года – 116278,85 рублей на первичном рынке, 91637,43 рублей на вторичном рынке) с сохраняемой тенденцией ее увеличения (рис.1), сделали процедуру приобретение жилья малодоступной для большей части населения [1].

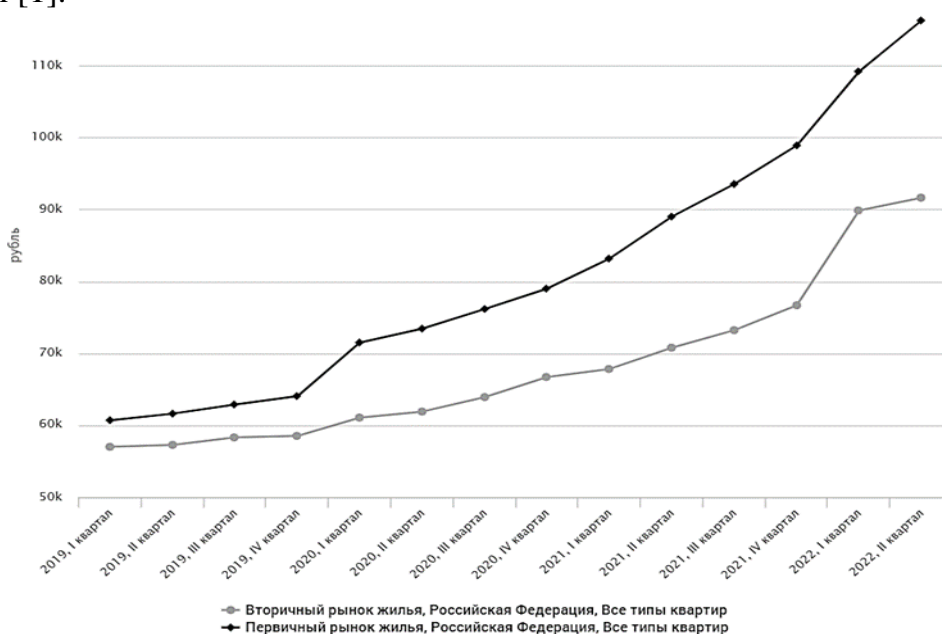


Рис. 1. Средняя цена 1 м² общей площади квартиры на рынке жилья тыс. рублей

Для выявления факторов, влияющих на стоимость 1 м² жилой недвижимости авторами проанализирована структура затрат на производство работ по экономическим элементам (вид деятельности «Строительство»). Результаты анализа представлены на рис. 2.

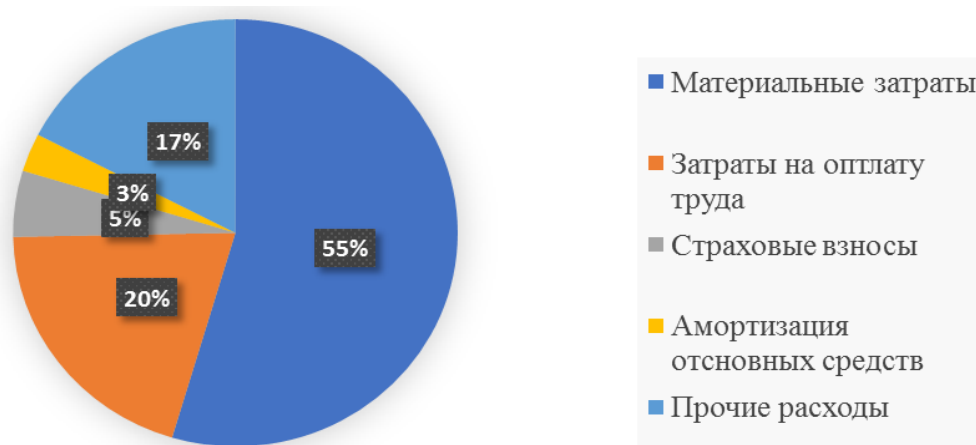


Рис. 2. Структура затрат на производство работ по экономическим элементам (вид деятельности «Строительство») [2]

Наибольший удельный вес в структуре затрат традиционно для данного вида деятельности приходится на материальные затраты, конкретно на сырье и материалы, используемые при производстве СМР.

Например, бетон является универсальным строительным материалом, отличающимся морозостойкостью, прочностью и водонепроницаемостью. Доля затрат на бетон в общей номенклатуре основных строительных материалов составляет 28 %.

На сегодняшний день наблюдается тенденция увеличения стоимости строительных материалов. Такой вывод можно сделать, обратившись к статистическим данным, представленным на рис. 3.

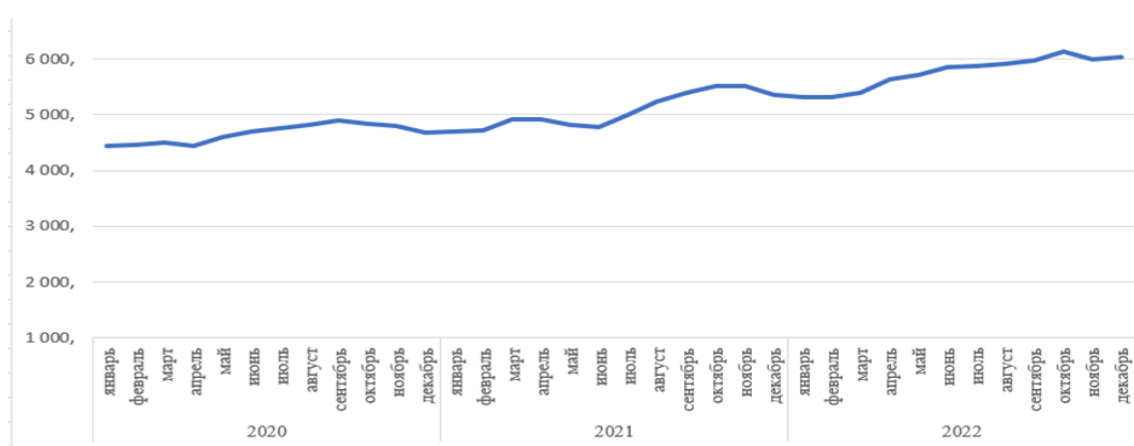


Рис. 3. Средние цены на приобретение строительными организациями бетона, готового для заливки, руб.

Возникает вопрос: какие факторы оказывают наиболее существенное влияние на изменение показателя? По нашему мнению, ключевыми факторами являются:

- 1) увеличение стоимости исходного сырья;
- 2) увеличение тарифов на грузовые перевозки.

В рамках работы по указанным проблемным направлениям на президиуме правительственной комиссии по региональному развитию в Российской Федерации заместитель Председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин поручил следующим профильным учреждениям (Минтранс, Минстрой, Росавтодор, ФАУ «Росдорнии») проводить еженедельный мониторинг роста цен на строительные материалы, а также мониторинг доступности оборотных средств для предприятий, производящих материалы для реализации целей отрасли строительства, кроме этого был принят ряд мер по отработке механизма, позволяющего снизить налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для регрессии цен на инертные стройматериалы [3].

Наиболее вероятным способом решения данной проблемы является импортозамещение строительных материалов, что отражено в Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 мая 2016 года № 868-р «Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года и дальнейшую перспективу до 2030 года».

Примером действия данной стратегии является функционирование регионального строительного кластера в Свердловской области и создание аналога на территории Дальнего Востока. Однако, на данный момент этот вид отраслевой кооперации предприятий не позволит в полном объеме снять вопрос обеспечения отечественного рынка необходимыми строительными материалами. Существует ряд проблем, которые препятствуют реализации данного плана, например, недостаточная квалификация кадров в области функционирования и создания территориального кластера и кластерного менеджмента. Данная стратегия носит перспективный характер, и ориентирована на разрешение сложившейся ситуации в будущие периоды, что не позволяет снизить стоимость строительных материалов в настоящее время. По нашему мнению, необходимо рассмотреть другой вариант решения проблемы – нахождение альтернативных поставщиков.

В феврале 2022 года началась «Специальная военная операция по демилитаризации и денацификации на Украине». Это решение привело к тому, что в отношении нашей страны рядом государств были применены экономические санкции. Они коснулись и рынка строительных материалов. В настоящее время продолжает оставаться высокой вероятностью того, что многие европейские компании прекратят свою деятельность или поставки строительных материалов на российский рынок, например, германская сеть магазинов OBI объявила об уходе с отечественного рынка из-за событий, происходящих на Украине. Также существует риск того, что Россия откажется полностью от поставок с Европейского рынка, так как заместитель Председателя Правительства РФ М. Ш. Хуснуллин рекомендовал российским застройщикам переориентироваться на азиатский рынок поставщиков данной продукции, и в отношении них будут разрабатываться меры поддержки [4].

Существующие риски могут спровоцировать задержку, или как крайний вариант приостановку поставок строительных материалов. Следствием этого является увеличение продолжительности строительства и рост себестоимости работ. Также из-за срыва поставок многие строительные компании могут оказаться в стадии банкротства. Чтобы снизить риски, необходимо найти альтернативных поставщиков строительных материалов среди стран, которые не планируют вводить экономические санкции против Российской Федерации.

В работе осуществлен анализ одной позиции классификатора ТН ВЭД [5] 392520 – Двери и пороги для них, окна и их рамы из пластмасс. Причиной выбора этой позиции послужило активное использование упомянутых деталей в жилищном строительстве, при выполнении ремонтных работ.

По данным табл. 1 можно наблюдать нестабильность средних цен оконных и дверных блоков из пластмасс.

Таблица 1

Средние цены приобретения строительными организациями блоков дверных пластмассовых, блоков оконных пластмассовых в Российской Федерации

Строительные детали	Ед. изм.	2018	2019	2020	2021
Блоки дверные пластмассовые и пороги для них, руб.	м ²	5739,60	6357,23	6493,35	7523,74
Блоки оконные пластмассовые, руб.	м ²	4636,44	5353,92	6904,28	7585,06

Отмечается резкое увеличение цен на детали в 2021 году (блоки дверные- на 16 %, блоки оконные – на 9 % соответственно). Причиной его стало изменение средних цен производителей (табл.2).

При производстве дверей и окон из пластмасс используют полимерные материалы. Анализируя цены на полимеры наблюдаем их снижение в 2018-2019 году на 21 % с последующим ростом в 2019-2021 годах [6].

Таблица 2

Средние цены производителей на полимеры в Российской Федерации

Наименование исходного сырья	Ед. изм.	2018	2019	2020	2021
Полимеры, руб.	т	84 056	66 211	70 599	121 323

Из предоставленных данных Федеральной Таможенной Службы общий объем импорта строительных деталей данной группы в 2021 году составил 7861835,78 долларов. На рис. 4 представлены основные поставщики оконных и дверных блоков, сделанных из пластмассы.

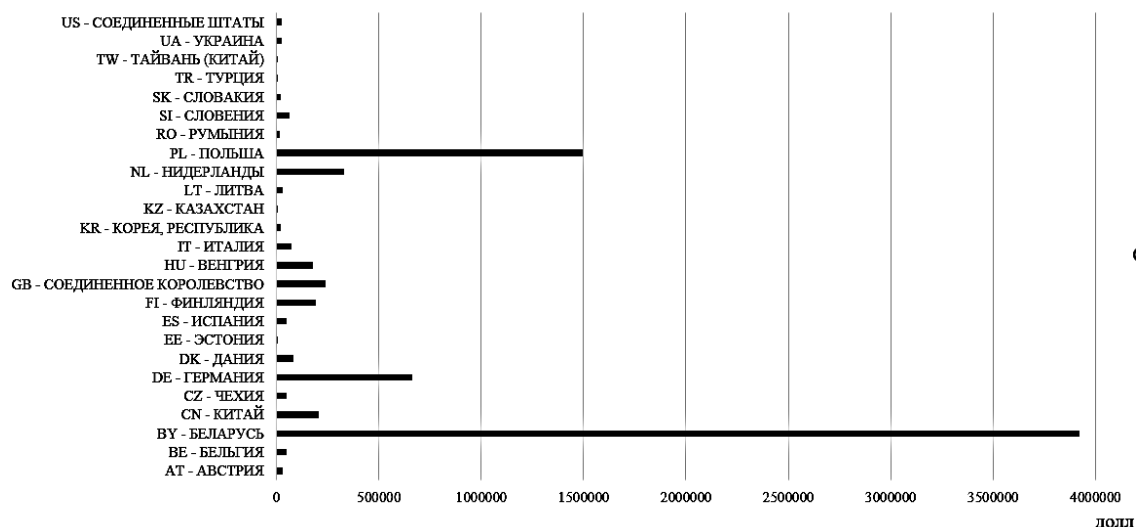


Рис. 4. Страны импортеры дверей и окон из пластмасс в РФ

Информация, представленная на рис. 4 показывает, что основной объем поставок осуществляется республикой Беларусь. Однако, если проанализировать долю стран-импортеров, которые ввели санкции против РФ и стран, занявших нейтральную позицию, наблюдаем следующую картину: страны, поддержавшие санкции против России – 46,96 % (практически половина импорта по данной группе), а воздержавшиеся – 53,04 % (рис. 5). Отсюда вытекает необходимость применения превентивных мероприятий по снижению импортозависимости и переориентации логистических потоков.



Рис. 5. Доля импорта стран в Российскую Федерацию

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, о том, что строительной отрасли необходимо ориентироваться на азиатский рынок. Одним крупнейших мировых экспортеров дверей, порогов, окон, рам из пластмасс является Китай. В 2020 году его доля в мировом экспорте составила 8,02 %. Поэтому первое что необходимо предпринять – увеличить объем поставок со стороны КНР.

Также следует обратить внимание на Казахстан, так как он являлся мировым экспортером по окнам и дверям из пластмассы в 2020 году. Основным преимуществом этой группы поставщиков является то, что в отношении России на протяжении длительного периода присутствуют устойчивые логистические связи. К дополнительным поставщикам можно отнести Индию, доля которой в мировом экспорте составляла 0,07 % в 2020 году. Как и с КНР, здесь уже сформированы логистические связи, следовательно, не будет наблюдаться их нарушение, в силу того, что Индия граничит со странами, которые не применяют в отношении России экономических санкций.

Перечислив основные факторы, влияющих на рост цен строительных материалов, а также рассмотрев основные проблемы на рынке, можно сделать вывод: формирование строительных кластеров в регионах Российской Федерации, увеличение поставок продукции строительного назначения из Азии, позволит снизить себестоимость строительства объектов гражданского и промышленного назначения.

Список использованных источников

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). 2022. URL: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения: 10.03.2023).
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов РФ. Статистический сборник. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 10.03.2023).
3. Правительство России: офиц. сайт. Москва, 2023. URL: [Новости - Правительство России \(government.ru\)](https://www.government.ru/) (дата обращения: 02.03.2023).
4. Компания TrendEconomy: офиц. сайт. URL: <https://trendeconomy.ru> (дата обращения: 09.03.2023).
5. Федеральная таможенная служба: офиц. сайт. Москва, 2023. URL: <https://customs.gov.ru/Structure> (дата обращения: 02.03.2023)
6. Цены в России // Статистический сборник. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 13.03.2023)

N. A. Grishina
A. S. Nurullina

THE SITUATION ON THE CONSTRUCTION MATERIALS MARKET DURING THE PERIOD OF SANCTIONS RESTRICTIONS

Keywords: building materials, construction cluster, import substitution, sanctions, logistics.

The article examines the current situation, the main ways to solve existing problems in the construction materials market during the period of sanctions restrictions.

И. В. Кулик, канд. экон. наук

Ли Жунсу

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ КИТАЙСКО-РОССИЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: внешняя торговля, мировая экономика, сотрудничество, российско-китайское сотрудничество, приграничное сотрудничество, экономические отношения, партнёрство, инициатива «Один пояс, один путь»

В статье рассмотрены торгово-экономические отношения между Россией и КНР. Россия является важным стратегическим партнером Китая в международной торговле, и китайско-российские торговые отношения напрямую влияют на китайско-российские политические отношения. В данной статье анализируются проблемы текущего развития китайско-российского торгового сотрудничества и предлагаются мероприятия для решения китайско-российских торговых проблем экономического сотрудничества двух стран.

Положение российско-китайских торгово-экономических связей. Китай является крупнейшим соседом России. Поскольку Россия на нынешнем этапе развития формирует новый вектор восточного развития, а Северо-Восточный Китай вступает в новый этап становления и изменения, две страны сталкиваются с беспрецедентными возможностями для укрепления сотрудничества в своём развитии. Среди таких направлений нами выделены следующие.

1. Возможность глобального паттерна.

Понимание Россией важности Китая в ее общей стратегии не ограничивается уровнем стратегической поддержки между двумя странами, но рассматривает Китай как важнейшего торгово-экономического партнера и источник инвестиций и активно стремится добиться стыковки стратегии регионального развития с Китаем. Россия объединила планы развития Дальнего Востока и Сибири с планами возрождения Северо-Восточного Китая. Россия продемонстрировала беспрецедентную потребность в развитии Востока и сотрудничестве с Азиатско-Тихоокеанским регионом. Для Китая, в силу уникального географического положения Северо-Восточного Китая, укрепление регионального сотрудничества с Россией является не только разумным выбором для устранения узких мест в собственном развитии и поддержания устойчивого развития, но и разумным выбором для Китая для достижения всеобъ-

емлющей открытости и формированию всестороннего, многоуровневого, приграничного сотрудничества. Реализация стратегии развития приграничных областей в Северо-Восточном Китае способствует полному раскрытию собственных преимуществ и ускорению экономического развития Северо-Восточного Китая, что делает открытость Китая более сбалансированной. С этой точки зрения сотрудничество между Китаем и Россией в Азиатско-Тихоокеанском регионе придало новый импульс взаимной выгоде и общему развитию обеих сторон.

2. Экономическое сотрудничество между Китаем и Россией.

Стратегии развития российского Дальнего Востока и Восточной Сибири постепенно приводились в соответствие со стратегиями развития соседних провинций восточного Китая. На основе достижения широкого консенсуса Китай и Россия подписали «План сотрудничества между Восточным регионом Китайской Народной Республики и Дальним Востоком, и Восточной Сибирью России (2009-2018 гг.)», который играл важную направляющую роль в развитии регионального торгово-экономического сотрудничества двух стран в последние годы. Китайское правительство разработало макроэкономический план специально для сотрудничества между Дальним Востоком и Северо-Востоком, включая инвестиции, торговлю, трудовые ресурсы, приграничное сотрудничество, взаимосвязь, развитие и использование портов, сотрудничество в области законодательства и правоохранительных органов и многие другие аспекты.

3. Поддержка инициативы «Один пояс, один альянс».

По мере того, как центр развития России перемещается на восток, политика «Один пояс, один путь» связывает северо-восточный регион Китая с развитием Дальнего Востока России и использует уникальные преимущества двух стран для содействия экономическому обмену и региональной экономической интеграции между двумя странами. В ходе визита Председателя Си Цзиньпина в Россию в мае 2015 года стороны подписали первое «Совместное заявление о связи и сотрудничестве между строительством экономического пояса «Шелкового пути» и строительством Евразийского экономического союза». Текущий визит председателя Си Цзиньпина в марте 2023 года подкрепил развитие этой инициативы. Процветание и стабильность указывают на то, что процесс экономической интеграции в евразийском регионе, как ожидается, откроет новое видение развития региона, а также откроет новое окно возможностей для Китая и России для осуществления экономического взаимодействия и взаимовыгодного сотрудничества в евразийском регионе.

Проблемы развития китайско-российского торгово-экономического сотрудничества. В настоящее время в структуре китайско-российской торговли добавленная стоимость импорта и экспорта как Китая, так и России относительно невелика, а технологичность самой продукции невысока. Среди них экспорт Китая в Россию в основном представляет собой низкоуровневую трудоемкую продукцию, такую как текстиль для легкой промышленности, сельскохозяйственная продукция и т. д., в то время как экспорт России в мою страну представляет собой в основном

низкоуровневую ресурсоемкую продукцию [1], такую как сырая нефть для автомобилей и бревна. С бурным развитием экономик двух стран потенциал торговых отношений между ними становился всё более широким, но низкий уровень связей по товарной продукции серьезно ограничивал экономическую и торговую деятельность между Китаем и Россией. В сочетании с ограничениями национальных условий обеих сторон возникали дополнительные трудности эффективной оптимизации китайско-российской товарооборота, следствие этого китайско-российская торговля и сейчас сохраняет первоначальную упрощенную товарную структуру. Хотя в последние годы китайско-российская торговля электромеханической продукцией и высокотехнологичной продукцией становится все более и более частой, и соответствующий объем сделок также демонстрирует четкую тенденцию к росту, тем не менее структура китайско-российской торговли до сих пор не преодолела структурного преобладания «низкоуровневых» продуктов с невысокой добавленной стоимостью. Сохранение этих тенденций тяжело преодолеть, что является первым моментом для направлений улучшения или модернизации китайско-российской торговой структуры. Нетрудно заметить, что для дальнейшего развития китайско-российских торговых отношений необходимо преодолеть эту проблему в развитии торгово-экономических отношений между странами, в которой преобладают сырьевые продукты и товары с низкой добавленной стоимостью.

Китай и Россия являются соседями друг друга и имеют сильные географические и региональные преимущества с точки зрения экономических и торговых обменов. Например, китайско-российская торговля имеет взаимосвязанные транспортные каналы, и обе стороны находятся как в непосредственной близости друг к другу, так и в относительной близости к месторождениям полезных ископаемых. Однако, хотя географическое положение Китая и России принесло много взаимовыгодных преимуществ, модель торговли между Китаем и Россией по-прежнему сложно оптимизировать. В частности, северный Китай и Россия производят продукцию тяжелой промышленности [2].

Продукция обеих сторон в значительной степени взаимозаменяема, а спрос на импорт и экспорт аналогичной продукции невелик, так что обе стороны могут продолжать торговать только продукцией более низкого уровня. В то же время китайско-российская торговля в основном использует режим мелкой бартерной торговли. Этот метод торговли плохо регулируется, имеет много высоких рисков, а масштаб сделок между двумя сторонами крайне ограничен, что не позволяет эффективно оптимизировать китайско-российскую торговую структуру. В рамках такой фиксированной модели торговли, Китаю и России трудно сформировать полную торгово-промышленную цепочку, и китайско-российские торговые отношения не могут получить дальнейшего развития.

Развивая внешнеэкономические связи, Россия придает большое значение привлечению иностранного капитала, но она также осуществляет ряд мер по ограничению предпринимательской и торговой деятельности инвесторов из других стран.

Необходимо принять ряд инициатив, предложенных российским регистрационным агентством. К ним относятся, во-первых, для участия в инвестиционной деятельности в России определён перечень предпочтительных отраслей, в которых рекомендуется осуществлять инвестиции [3]; во-вторых, в целях ограничения количества ввозимой продукции и увеличения внутреннего спроса на отечественную продукцию Россия на импортируемые товары из Китая (в том числе продукты питания, одежды и другие) установила более высокие стандарты качества и технические стандарты, а также в одностороннем порядке добавила некоторые не существовавшие ранее условия контроля качества, что значительно усложнило ввоз китайских товаров в Россию; в-третьих, в целях обеспечения внутреннего рынка и поддержки отечественных товаропроизводителей, Россия усилила регулирование импортных тарифов на китайские товары, особенно в отношении товаров с большим объемом экспорта из Китая, таких как автомобили и пластмассовые изделия – Россия ввела относительно высокие тарифы. В этих условиях экспорт продукции Китая в Россию столкнулся с серьезными трудностями и развитие несколько замедлилось. Замедление темпов китайско-российской торговли по этим причинам становится все более и более заметным, а существующие китайско-российские торговые отношения подвергаются существенному давлению.

Проблемы развития торговли между Китаем и Россией во многом связаны с несовершенной конъюнктурой торгового рынка [4]. Прежде всего, на китайско-российском торговом рынке ещё не создан надежный механизм обмена информацией. Поток актуальной информации между двумя сторонами не является оперативным и своевременным, а координация рыночной экономики недостаточна. Кроме того, коммерческие организации Китая, находящиеся в России, недостаточно сильны для сбора и систематизации информации о российском торговом рынке. Отечественные и зарубежные торговые компании не могут по-настоящему усвоить важную информацию, такую как работа российского торгового рынка, инвестиционная среда, и технологическое развитие.

В результате мощные китайские и российские компании не могут добиться согласования проектов и сотрудничества, некоторые отечественные и зарубежные торговые предприятия часто вынужденно завершают деятельность во внешней торговле с Россией. Китайско-российская торговля сталкивается также с трудностями в развитии, когда порядок финансовых расчётов не был полностью унифицирован и оптимизирован, а российским банкам, часто, не хватает «репутации» для обслуживания внешнеторговых сделок. Также многие предприятия, особенно малые и средние, все еще используют устаревшие и в данный момент незаконные каналы расчётов, такие как расчет наличными [5]. Часть бизнеса не ведёт или неправильно ведёт бухгалтерию, уклоняется от уплаты налогов.

Хотя в России была проведена реформа банковской системы, чтобы улучшить внешнюю торговлю, из-за недостаточного выполнения плана реформ реформированные банки все еще не могут удовлетворить потребности китайско-российской

торговли, а отсутствие должного банковского обслуживания плохо сказывается на торговых связях и развитие отношений [6]. Наконец, отсутствие всестороннего правового и нормативного руководства на китайско-российском торговом рынке также является важной причиной трудностей развития китайско-российской торговли. В настоящее время, когда скорость приватизации российских компаний значительно увеличилась, китайские компании часто обманываются или не выплачивают долги российскими компаниями в процессе китайско-российской торговли, что приводит к серьезному снижению китайско-российского торгового доверия [7].

Целенаправленные мероприятия для решения китайско-российских торговых проблем. При постоянном повышении уровня жизни жителей России покупательная способность жителей России значительно возросла, а российские потребители имеют растущий спрос на качественную и высокотехнологичную продукцию. Основываясь на этом реальном потребительском спросе, Китай должен постепенно увеличивать объем экспорта высококачественных и высококачественных товаров в китайско-российской торговле и постоянно улучшать качество и качество экспортной продукции на основе существующего спроса на экспортную продукцию, с тем, чтобы действительно запечатлеть товарные бренды в России. Чтобы повысить уровень покупательной способности китайских товаров российскими потребителями, китайско-российские торговые компании должны работать в направлении продвижения товарных брендов, например, активно использовать рекламные функции новых популярных сетевых медиа-инструментов, таких как WeChat и Weibo. Эти сервисы слабо используются в России для продвижения преимуществ экспорта товаров для жителей России. Добиться решения указанной проблемы можно увеличением объема инвестиций в рекламу, использовать российские телеканалы, газеты, интернет-СМИ и другие средства массовой информации для продвижения китайских экспортных товарных марок и их продаж в Китае, а также стимулировать российский интерес потребителей к продуктам, тем самым побуждая их к покупке. Наконец, государственные ведомства должны активно играть свою ведущую роль и сотрудничать с местными органами власти в России для проведения товарных ярмарок, ярмарок известных продуктов и т. д., чтобы показать товары для жителей России, объяснять преимущества товарных позиций, их функций и долговечности, чтобы привлечь российских потребителей к покупке товаров, тем самым это действительно позволит китайским торговым компаниям завоевывать известность в России.

В структуре торговли между Китаем и Россией преобладают товары низкого качества, что является одной из основных проблем развития, с которой в настоящее время сталкивается китайско-российская торговля. Для решения этой проблемы необходимо дальнейшее повышение качества продукции и оптимизация торговых схем. Прежде всего, стороны должны активно использовать современные технологии глубокой переработки сырья, в том числе для обработки древесины и продукции

легкой промышленности. Это увеличит добавленную стоимость экспортной продукции, повысит качество и увеличит экономическую выгоду предприятий участников отношений и, конечно, удовлетворит экономические потребности местных предпринимателей и населения.

Во-вторых, необходимо активно увеличить использование новых электротехнических приборов и комплектующих (микропроцессоров), новых материалов (с уникальными свойствами), энергии и других инновационных продуктов для улучшения и оптимизации структуры торговли экспортной продукции.

В-третьих, механизм организации экспорта и оптимизация системы продаж, а также логистические схемы движения китайской продукции на территории России.

Наконец, решение указанных выше задач в принципе будет невозможно без найма молодых профессиональных талантливых специалистов, без расширения исследований и разработок, без инвестиций в исследование новых технологий обработки и переработки сырья, материалов, полуфабрикатов, без дальнейшего совершенствования организационных вопросов китайско-российской торговли и формирования полной торгово-промышленной цепочки поставок.

Выводы. Китай и Россия являются важными стратегическими партнерами в экономике и торговле. Будучи крупными политическими и экономическими державами в мире, Китай и Россия имеют стабильные отношения, которые не только способствуют региональному развитию двух стран, но и способствуют развитию мира. Две страны должны использовать текущую геополитическую мировую обстановку во благо развития каждой из сторон. Преследую национальные экономические интересы, обеих стороны разовьют и накопят потенциал для защиты национальных экономик и, одновременно, будут способствовать дальнейшему развитию мировой экономики. Текущая эпоха, по нашему мнению, позволит развить углубленное и многопрофильное сотрудничество между нашими странами, станет общим вектором развития двух стран.

В каждой стране есть свои прорывные технологии и значительный спрос на некоторые виды товаров. Две стороны могут использовать разные механизмы (в том числе и особые экономические зоны свободной торговли) для дальнейшего сотрудничества, реализации взаимодополняемости экономик двух стран и выхода развития двух стран на новый уровень.

В рамках инициативы «Один пояс, один путь» Китай и Россия активно ищут новые идеи и методы для продвижения развития торговли между двумя странами на более высокий уровень.

Список использованных источников

1. *Пан Хунъян.* Товарная структура китайско-российской торговли и факторы, влияющие на нее//Шаньдунский финансово-экономический университет. 2014. С. 48. Кит. яз.

2. *Ли Ян, Цзя Жуйчжэ*. Содействие эффективному китайско-российскому экономическому и торговому сотрудничеству с «Поясом и Союзом»// Форум Северо-Восточной Азии, 2017. №4. С. 38. Кит. яз.

3. *Лю Шуан*. Чтобы сделать новый скачок в китайско-российском торгово-экономическом сотрудничестве с «Один пояс и один путь» в качестве движущей силы // *Xiboliya yanjiu = Siberian Studies*. 2019. № 1. С. 5. Кит. яз.

4. *Цзян Цзин*. Изменения и тенденции китайско-российского торгово-экономического сотрудничества в новой ситуации// Журнал Северо-Восточной Азии, 2017. №5. С. 18. Кит. яз.

5. *Хуан Вэй*. Строительство российского Дальневосточного свободного порта открывает перед провинцией Хэйлунцзян новые возможности и контрмеры для углубления торгово-экономического сотрудничества с Россией// *Внешняя экономика и торговля*, 2016. №2. С. 28. Кит. яз.

6. *Ли Вэй*. Анализ внутренних и внешних факторов экономической и торговой трансформации и модернизации в провинции Хэйлунцзян// *Северная экономика и торговля*, 2015. №2. С. 38. Кит. яз.

7. Там же

I. V. Kulik

Li Rongsu

STUDY OF THE CURRENT SITUATION AND OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF CHINESE-RUSSIAN ECONOMIC RELATIONS

Keywords: foreign trade, world economy, cooperation, Russian-Chinese cooperation, cross-border cooperation, economic relations, partnership, «One Belt, One Road» initiative

The article deals with trade and economic relations between Russia and China. Russia is an important strategic partner of China in international trade, and Sino-Russian trade relations directly affect Sino-Russian political relations. This article analyzes the problems of the current development of Sino-Russian trade cooperation and proposes measures to solve the Sino-Russian trade problems of economic cooperation between the two countries.

И. В. Кулик, канд. экон. наук

Сунь Цюй

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ HUAWEI

Ключевые слова: управление организацией, внутренний аудит, система управления, коммуникации в организации, управление человеческими ресурсами, финансовый менеджмент, оперативное управление

В статье рассмотрены проблемы современного состояния в управлении организацией мирового лидера электронной техники – компании Хуавэй. Поставленные проблемы могут быть решены разработкой комплекса мероприятий в системе управления организацией. Основные направления изменений в системе управления представлены статье

Как лидер китайской компании новой эпохи, компания Huawei имеет очень широкие перспективы развития и большую долю рынка, но из-за слишком быстрого расширения неизбежно возникают некоторые проблемы модернизации. Проблемы и меры компании Huawei:

1. Отсутствие эффективной среды контроля. Среда внутреннего контроля на предприятии в основном ограничивает функции управления и контроля предприятия, знание, отношение и ответные меры по внутреннему контролю. условия внутреннего управления и контроля в компании Huawei являются неудовлетворительными, что может в достаточной степени препятствовать выполнению функций внутреннего управления и контроля.

На самом деле, компания «Хуавэй» имеет многолетнюю «традицию» избавления от коррупции, а также неоднократно проводила собрания, на которых «совет директоров должен говорить и клясться о саморегулировании», чтобы мобилизовать весь персонал на работу и управление всеми силами для обеспечения честности и неподкупности компании. В то же время концепция «простых отношений интересов», которой до этого придерживались агенты предприятий, постепенно начинает пропагандировать концепцию развития предприятий, которая «признает культуру и ценности Huawei».

Кроме того, Huawei и дилеры многих каналов уже достигли консенсуса, установили отношения с клиентами, создали ценность для многих клиентов, а также поощряют своих сотрудников к самостоятельному декларированию, чтобы исключить ненадлежащие внутренние нравы. Huawei осознает, что коррупция в стране сильна,

и принимает активные меры по борьбе с ней, но из-за отсутствия эффективной системы внутреннего контроля Huawei все еще трудно избавиться от коррупции.

2. Имущественные права между материнской компанией и дочерним предприятием Huawei не ясны, их обязанности и права не ясны, собрание акционеров не может в полной мере использовать свои обязанности и права от имени, ответственность всех постов не ясна, что не позволяет выявить преимущества каждой должности.

3. Отсутствие надлежащей связи между надзорными и управленческими группами на уровне надзора и управления, отсутствие надлежащей системы надзора и эффективной связи. Стратегия развития компании определяется надзорным коллективом компании, а права менеджмента негде применить, в результате чего отношения между надзорным коллективом и менеджментом не могут проявиться в полной мере.

4. Система управления человеческими ресурсами [1]. Отсутствие в компании "Хуавэй" особенно эффективной системы внутреннего контроля и управления также является причиной того, что система внутреннего контроля и управления "Хуавэй" может процветать. Передача и передача информации неэффективны. Точная передача и передача информации являются важным и основополагающим содержанием всего процесса внутреннего контроля Компании. Внутренний контроль должен обеспечиваться на основе достоверных и своевременных информационных ресурсов в процессе контроля и управления, поэтому эффективное, быстрое и надежное доведение информации предприятия до клиента имеет большое значение для работы внутреннего контроля.

В настоящее время система передачи информации компании Huawei не функционирует по трем основным признакам, которые проявляются следующим образом:

1). Недостаточно эффективное использование средств в распределении ресурсов компании приводит к слишком низкому коэффициенту использования средств.

2) Компания "Хуавэй" не смогла создать рациональный и эффективный механизм сдерживания и стимулирования в области бухгалтерского учета, что привело к отсутствию жестких ограничений между материнской компанией и дочерней компанией, что привело к искажению бухгалтерских данных на предприятии.

3) Отсутствие четкого контроля за деятельностью компании с точки зрения внутренней ревизии и надзора в конечном счете приводит к тому, что безопасность и неприкосновенность владельцев и имущества компании не могут быть эффективно гарантированы.

5. Несовершенная система финансового контроля [2]. Проблемы финансового контроля можно обрисовать следующим образом: 1. Неправильные методы финансирования. При привлечении финансовых средств для инвесторов "Хуавэй" в первую очередь учитывает необходимость финансирования за счет внутренних средств. В условиях недостаточного внутреннего финансирования выбор акционерного капитала, риск которого пропорционален доходу инвестора, т.е. при высокой

доле акционерного капитала, сопряжен с большими относительными преимуществами и рисками для инвестора, что, несомненно, может привести к ошибочному выбору для защиты интересов инвесторов и самой компании.

6. Отсутствие эффективного бюджетного менеджмента [3]. Бюджетное управление компании "Хуавэй" показало себя идеально в целом, но в деталях показало, что средства и способы составления бюджета, применяемые для его осуществления, являются слишком однородными и неэффективными, в то же время оно осуществляется недостаточно интенсивно и с большой случайностью, что не позволяет обеспечить полное участие, хотя они считают, что знают о бюджетном менеджменте гораздо больше, чем они должны.

7. Фальсификация финансовой информации весьма серьезна. Каждое подразделение имеет небольшие различия в своих обязанностях и собственных интересах, а также допускает ошибки в реагировании на возникающие ситуации. Кроме того, в связи с различиями в интересах лиц в различных подразделениях материнской компании и ее филиалов может появиться ложная или неверная информация на предприятии, что в конечном итоге может привести к недостоверности и неполноте информации, полученной от данной компании.

Комплекс указанных проблем компании Хуавэй позволяет сформулировать ряд мероприятий по снижению их влияния и полному нивелированию или избавлению от этих проблем.

Решение первой отмеченной проблемы возможно путём анализа бизнес-процессов управления, выявления всех линейных и функциональных цепочек распространения управляющих воздействий. Также требуется выявить степень доступности к каналам обратной связи и обеспечению открытости и беспрепятственности ответственных руководителей и исполнителей к каналам предоставления отчётов или пожеланий и рекомендаций относительно реализации текущих или стратегических задач.

Выявление коммуникаций и степени их открытости и доступности позволит сделать управление процессами оперативным, открытым, а принятие решений будет основано на достоверной и актуальной информации.

Частично открытость каналов связи позволит снизить коррупционную составляющую или полностью нивелировать её.

Решение второй проблемы имущественных прав дочерних компаний может быть решено либо подготовкой двух и многосторонних договоров (меморандумов) с чётким разграничением ответственности каждой стороны, которое снизит непонимание текущей ситуации и связанные с этим финансовые издержки. В крайнем случае решение таких проблем может осуществляться в судебном порядке.

Решение третьей проблемы, которая напрямую зависит от решения первой проблемы, может лежать в плоскости создания системы внутреннего аудита по самым разным вопросам функционирования предприятия. Используя подходы к аудиту си-

стем менеджмента качества по ISO 9000, например, можно реализовать любые контрольно-надзорные мероприятия по мониторингу состояния дел на предприятии в таких областях, например, как: качество, финансы, безопасность труда, информационная безопасность, и другие.

Решение четвёртой проблемы, это комплексная проблема повышения производительности труда на предприятии. Её решение начинается с аудита человеческих ресурсов и поиска новых технологий, снижающих трудоёмкость производственных процессов. Иногда решение проблемы неэффективности использования человеческих ресурсов предприятия может заключаться в использовании аутсорсинга для тех бизнес-процессов, которые дешевле поручить сторонним организациям и подрядчикам.

Решение пятой и шестой проблем должно быть рассмотрено совместно. Их решение заключается в постановке на предприятии системы финансового менеджмента, включающую комплекс мер, в том числе:

- составление бюджета компании (на период). Здесь должны быть сбалансированы доходная и расходная части бюджета, не допускающие значительных заимствований из привлечённых источников (кредиты банков);

- составление плана использования средств бюджета компании. Как правило, при планировании используют ранее созданный план производства продукции (или план оказания услуг), в котором отражены ресурсы (материальные, трудовые, оборудования и т.д.) используемые на разных этапах календарного плана изготовления продукции. В зависимости от производственного (календарного) плана разворачивается работа по составлению финансового плана. Сначала составляется объёмный план – по месяцам (или кварталам), затем он уточняется на более короткие отрезки времени вплоть до отдельных суток. Причём рекомендуется параллельно с планом финансовых расходов строить план финансовых поступлений, предполагая надёжную финансовую дисциплину со стороны покупателей. При наличии значительных расхождений в этих двух планах требуется заранее продумать мероприятия по привлечению финансовых источников для покрытия возможного дефицита бюджета.

- ежедневный мониторинг за ритмичной наполняемостью бюджета. Здесь важна ежедневная работа с покупателями и дебиторами;

- наконец, требуется проводить регулярную оценку эффективности использования бюджета компании. Результаты анализа эффективности использования бюджета должны в дальнейшем трансформироваться в систему превентивного упреждения финансовых проблем компании.

На каждом из этапов должны применяться известные современной финансовой науке оценки эффективности использования как собственных, так и заёмных средств предприятия, методы выбора наиболее перспективных инвестиций с учётом фактора времени и возможных рисков во внешней и внутренней среде организации.

Для решения седьмой проблемы рекомендуется внедрение на предприятии современных облачных решений по учёту использования финансовых ресурсов, которые широко представлены сегодня на рынке IT-технологий. Их внедрение снабдит менеджеров компании Хуавей достоверной и оперативной информацией о текущем состоянии бюджета, использовании финансов, поступлении денежных средств, выявлении проблем и оперативном их устранении. Такие системы сегодня снабжаются системами поддержки принятия решений на базе искусственного интеллекта, которые предлагают пользователю направления для более эффективного решения в области финансов.

Список использованных источников

1. Ван Сяоцин, Соколова И.А. Особенности кадрового менеджмента компании «HUAWEI»//Современные проблемы развития экономики России и Китая: материалы Международной научно-практической конференции (20-21 ноября 2017 г.) / под общей ред. О.А. Цепелева. - Благовещенск, Изд-во Амурского гос. ун-та, 2018. С. 232-234.

2. Лю Бю Чэнь. Стратегия управления финансовыми рисками HUAWEI// Экономика и социум, 2021. №5-2(84). С. 35.

3. Там же С. 38

I. V. Kulik

Sun Qu

HUAWEI'S MODERN DEVELOPMENT CHALLENGES

Keywords: organization management, internal audit, management system, communication in the organization, human resource management, financial management, operational management

The article deals with the problems of the current state in the management of the organization of the world leader in electronic technology - Huawei. The problems posed can be solved by developing a set of measures in the organization's management system. The main directions of changes in the management system are presented in the article

И. В. Кулик, канд. экон. наук

Цзян Жуи

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПОД ВЛИЯНИЕМ КОРОНАВИРУСА

Ключевые слова: внешняя торговля, мировая экономика, сотрудничество, российско-китайское сотрудничество, приграничное сотрудничество, экономические отношения, партнёрство, коронавирус, экспорт

Статья посвящена развитию российско-китайского экономического и торгового сотрудничества под влиянием коронавируса. Ковид-19 с одной стороны приносит отрицательное влияние на сами страны и население, на них проживающее, а с другой стороны коронавирус косвенно помогает развитию сотрудничества между Китаем и Россией.

В последние годы российско-китайское экономическое и торговое сотрудничество достигло отличных достижений в развитии. Сотрудничество в традиционных областях, таких как торговля, инвестиции и финансы, выступило с новым этапом ускорения качества и модернизации. Крупные проекты стали важными точками поддержки. Эссенция, Новые типы сотрудничества продвигаются «Новый рост». Российско-китайское экономическое и торговое сотрудничество подвергалось испытанию коронавируса и все еще сохраняет высокий уровень работы, подчеркивая инновации и субъективную инициативу и еще больше демонстрируя прочную основу и сильную жизнеспособность взаимосвязи между двумя странами.

Российско-китайское экономическое и торговое сотрудничество является материальной основой в комплексном партнерстве Китая и России. Основываясь на основных принципах равного сотрудничества между Китаем и Россией, российско-китайское экономическое и торговое сотрудничество максимизирует точку интеграции интересов и поддерживать друг друга в процессе интеграции мировой экономики, который отвечает интересам народа двух стран. Особенно под влиянием коронавируса российско-китайское экономическое и торговое сотрудничество имеет важное стратегическое значение для стабильности и развития экономики двух стран и всей Евразийской экономики.

Согласно статистике, опубликованной Общей административной таможней 22 февраля, объем российско-китайской торговли в 2021 году достиг 934,71 млрд

юаней [1]. Китай является крупнейшим торговым партнером России. Структура торговли и путь сотрудничества еще более оптимизируются. Во время коронавируса новые форматы, такие как электронная торговля, цифровая экономика и научное и технологическое сотрудничество между двумя странами, а также увеличение объема торговли, такого как медицинские устройства, электронные световые текстильные продукты и сельскохозяйственные продукты и Китай стал крупнейшим импортером российской сельскохозяйственной продукции.

В России есть много компаний, использующие передовые технологии искусственного интеллекта, обработки больших данных, технологии блокчейна, в том числе и в медицине для тестирования поведения вирусов, диагностическими технологиями. Эти технологии позволяют, а также активно разрабатывает новое поколение систем дезинфекции. Китай имеет опыт работы в производстве передового медицинского оборудования. Во время профилактики и контроля коронавируса, медицинские принадлежности с высоким оборудованием с защитными принадлежностями создали новую возможность для обеих сторон и предоставили движущую силу для «превращения кризиса в возможность».

Стратегическое значение сотрудничества проекта Китая и России еще более заметно. В первом квартале 2020 года экономическая и торговая торговля Китая и России поднялась против этой тенденции, а объем торговли достиг 25,353 миллиарда долларов США, что выросло на 3,4%. В основном это связано с серией крупных проектов сотрудничества, запущенных Китаем и Россией в последние годы. Это все еще продвигается упорядоченным образом, таких как проекты «Сила Сибири» и «Амазон», увеличивая экспорт энергии и продукты в Китай. По данным российской компании по природным газам, поставка природного газа в Китай через «Сила Сибири» превышала 20% договора, согласованного в октябре 2020 года. Ежедневное предложение превышает 59,7% от количества контракта, фактический объем передачи газа впервые превышает количество контрактов. Согласно проектированию проекта «Сила Сибири», мощность предложения будет увеличиваться из года в год, будет достигнуть 38 миллиардов кубических метров в 2025 году, стать важной частью экономических и торговых отношений между Китаем и Россией [2].

В соответствии с профилактикой и контролем нормализованной эпидемии экономическое и торговое сотрудничество между Китаем и Россией выдвинуло более высокие требования для двух правительств и предприятий. В условиях нормализации мер по профилактике эпидемий и контролю над ними и ограничения передвижения людей основная нагрузка легла на транспортные отрасли, такие как авиация и железные дороги, за которыми последовали индустрия туризма, конгрессно-выставочная индустрия и гостиничная индустрия, а также сильно пострадала быстро развивающаяся торговля услугами между Китаем и Россией. В то же время отмена и перенос различных выставок, направленных на содействие концентрации и обмену персоналом и информацией, повлияли на развитие рынка малых и средних предприятий. В определенной степени это повлияло на ход выполнения некоторых проектов,

требующих сбора персонала и приемки на месте, и их необходимо выполнить или отложить другими способами.

В связи с потребностями профилактики эпидемий и борьбы с ними многие меры пограничного контроля надолго изменили форму экономического сотрудничества и социально-экономические условия в приграничных районах Китая и России. Например, в то время это повлияло на цикл поставок и цены на рынках свежих продуктов, таких как овощи и фрукты, а автомобильные перевозки, инспекция продукции и карантин столкнулись с беспрецедентно громоздкими процедурами и неконтролируемыми условиями, но они были восстановлены в рамках макроконтроля и рыночного регулирования двух стран.

Заключение. Под стратегическим руководством и личным содействием глав государств Китая и России экономическое и торговое сотрудничество между двумя странами достигло новых прорывов по масштабам и качеству. Сотрудничество в торговле, инвестициях, финансах, крупномасштабных проектах, новых областях и т.д. всесторонне способствует здоровому развитию двух стран. Экономические отношения между двумя странами и создание экономической основы для всеобъемлющего стратегического партнерства, и сотрудничества в новую эпоху. Особенно в условиях, когда глобальная экономика серьезно пострадала от эпидемии новой короны, такие достижения в китайско-российском экономическом и торговом сотрудничестве действительно заслуживают похвалы, и также было подчеркнуто их стратегическое значение, полностью отражающее прочную основу и высокую жизнеспособность китайско-российских экономических и торговых отношений на протяжении многих лет и способствующее продвижению Китая.

Экономическое и торговое сотрудничество России для дальнейшего продвижения к цели качественного развития. Продолжайте двигаться к цели качественного развития. Тенденция экономического восстановления и развития Китая стабильна, что принесло миру значительный импульс к повышению эффективности производства и потребления, а Россия всегда была важным партнером Китая по импорту и экспорту. В последние годы успешно реализуются крупномасштабные проекты китайско-российского сотрудничества, постоянно оптимизируется структура торговли, постоянно укрепляются преимущества новых форм и содержания сотрудничества, постепенно преодолеваются текущие проблемы и ограничительные факторы, а также раскрывается потенциал китайско-российской экономики и торговли сотрудничество постепенно налаживается, перспективы будут шире, и мы будем совместно способствовать процветанию и развитию Евразийского экономического пространства и региональной экономики Северо-Восточной Азии.

В качестве вывода проведенного исследования укажем, что в эпоху вызовов со стороны внешних для человечества как разумной расы угроз, к которым можно отнести вирусы разной природы и происхождения (коронавирус), влияние этих внешних факторов на экономическое взаимодействие и отношения между странами далеко не всегда негативное. Угрозы позволяют человечеству пересмотреть как своё

Е. А. Курашова

К. Э. Олейник

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: нейронная сеть, самообучение, экономика, перспективы развития, негативные последствия, минимизация негативных последствий.

В данной статье описывается внедрение стремительно развивающейся нейронной сети в современные экономические процессы. Рассматриваются различные применения нейронных сетей в таких сферах, как финансы, торговля, производство, рекомендательные системы и управление рисками. Основное внимание уделяется возможностям нейронных сетей в оптимизации процессов, повышении эффективности и улучшении принятия решений на микро- и макроуровнях, а также их интеграции с другими передовыми технологиями.

В контексте растущего влияния нейронных сетей и их внедрения в различных отраслях экономики, статья также освещает потенциальные негативные последствия, такие как потеря рабочих мест, проблемы конфиденциальности данных, усиление экономического неравенства и этические вопросы. Также предложены стратегии для минимизации негативных последствий, включая разработку регулятивных мер, обеспечение защиты данных и поддержку переобучения рабочей силы.

Статья подчеркивает значительный потенциал нейронных сетей для улучшения экономической деятельности и призывает к осознанному внедрению их в разнообразные сферы экономики, обеспечивая максимальные возможности для инноваций и снижения рисков.

С наступлением 2023 года слово «нейросеть» по праву может стать одним из самых популярных слов этого года. Каждый из нас наверняка встречал его в каком-нибудь новостном портале или замечал упоминания в записях социальных сетей. Скорее всего, видели сотню сгенерированных нейросетями картинок и удивлялись их возможностям. Но что такое «нейросеть» понятным языком? Как она работает и что умеет? А главное, чем она может быть полезна и на что способна в экономике?

Нейронные сети – это разновидность машинного обучения, при котором компьютерная программа, написанная с помощью языка программирования, работает по принципу человеческого мозга, используя различные нейронные связи. Если очень сильно упрощать, это человеческий мозг в миниатюре, только нейроны в нем искусственные и представляют собой вычислительные формулы, созданные по образу биологических нейронов [1].

Нейросеть также является обучаемой системой и даже может быть самообучаемой. Она может развиваться как с помощью заданных человеком алгоритмов, так и

на основе прошлого опыта, то есть самостоятельно, используя ранее полученные данные.

В современной экономике множество компаний и организаций используют нейронные сети. Их популярность обусловлена высокой эффективностью поиска и решения самых различных по сложности задач, улучшением принятия решений и автоматизации процессов. Нейронные сети применяются тогда, когда неизвестны зависимости между входными и выходными данными, в ситуациях, когда не справляются как традиционные математические, так и экспертные системы. Некоторые из них включают.

1. Финансовые учреждения. Банки, инвестиционные фонды и страховые компании применяют нейронные сети для анализа рыночных данных, прогнозирования тенденций, управления рисками, определения кредитоспособности клиентов и выявления мошенничества.

2. Торговые платформы. Системы алгоритмической торговли и платформы для торговли «криптовалютами» используют нейронные сети для анализа и прогнозирования рыночных данных и определения оптимальных стратегий сделок.

3. Крупные технологические компании. Google, Facebook, Amazon, Apple и другие технокомпании широко используют нейронные сети для рекомендательных систем, анализа данных пользователей, автоматического распознавания текста, изображений и других приложений.

4. Производственные компании. Производители автомобилей, электроники и других товаров долговременного использования используют нейронные сети для оптимизации процессов производства, мониторинга качества и повышения эффективности.

5. Ритейл и электронная коммерция. Магазины и онлайн-площадки, такие как Amazon и Alibaba, используют нейронные сети для анализа предпочтений клиентов, логистики и управления запасами.

6. Компании-разработчики ПО. Многие разработчики программного обеспечения внедряют нейронные сети в свои продукты и услуги для улучшения антифродовых систем, виртуальных ассистентов, машинного перевода и других инструментов.

7. Правительственные и международные организации. Органы власти и международные учреждения, такие как Всемирный банк и Международный валютный фонд, могут использовать нейронные сети для прогнозирования экономического развития, анализа социальных и экологических процессов и принятия решений.

8. Системы управления транспортом и логистики. Нейронные сети используются для оптимизации маршрутов, графиков доставки грузов и пассажиров, а также для предсказания трафика и дорожных условий.

9. Энергетические компании. Помогают оптимизировать хранение и распределение электроэнергии, управлять возобновляемыми источниками энергии и снижать энергопотребление.

Это далеко не полный список, но он иллюстрирует широкий спектр сфер, в которых используются нейронные сети для решения разнообразных задач и улучшения экономической деятельности компаний.

Рассмотрим ряд важных экономических задач, которые может решить использование нейронных сетей.

Прогнозирование и моделирование – способность нейронных сетей к выявлению скрытых зависимостей внутри звеньев цепи, которая позволяет успешно использовать их для предсказания рынков и других элементов экономики. Нейронные сети могут улучшить точность прогнозирования экономических показателей, таких как ВВП, инфляция, безработица и валютные курсы.

Классификация – нейронная сеть получает объект, распределяя его в конкретные классы. К примеру, группировать клиентов компании, размещать аудитории по их интересам, сюда же относится фильтрация писем в электронной почте, реклама.

Рекомендательные системы – комплекс программ, который анализирует предпочтения пользователей и пытается предсказать, что может их заинтересовать. Например, E-commerce-сайты и онлайн-рекламные платформы используют нейронные сети для анализа данных пользователей и рекомендаций товаров и услуг на основе истории поиска и покупок клиентов.

Нахождение оптимальных решений и стратегий – сети помогают принять решение на основе альтернативных вариантов, например, распределение ресурсов, управление цепочками поставок, оптимизация товарно-денежных потоков, сравнительный анализ конкурентов.

Экономическое исследование и разработка политики. Нейронные сети могут быть использованы для анализа и предсказания влияния экономических мер и политик на разные секторы и предложение рекомендаций для их оптимизации и условий возможного применения

Ядром будущего развития компаний называют нейросети, которые станут драйвером для роста других технологических отраслей, таких как умные автомобили, интеллектуальные устройства, роботы, облачные сервисы и так далее. Это наглядно показано на рис. 1, который изображен ниже. Размер круга означает потенциальный размер будущего целевого рынка, а линии, направленные от одного круга к другому, означают влияние одной технологии на другую.

Например, толстая фиолетовая линия от нейросетей к автономным автомобилям означает, что развитие нейросетей внесет большой вклад в развитие автономной мобильности. Обратная зеленая и тонкая линия от автономной мобильности к нейросетям означает, что и развитие автономной мобильности будет оказывать стимулирующее влияние на нейросети, но в меньшей степени [2].

Использование нейронных сетей в экономической деятельности продолжает расти, и в будущем можно ожидать еще больше инноваций и прорывов. Вот некоторые из перспектив использования нейронных сетей в экономической деятельности.

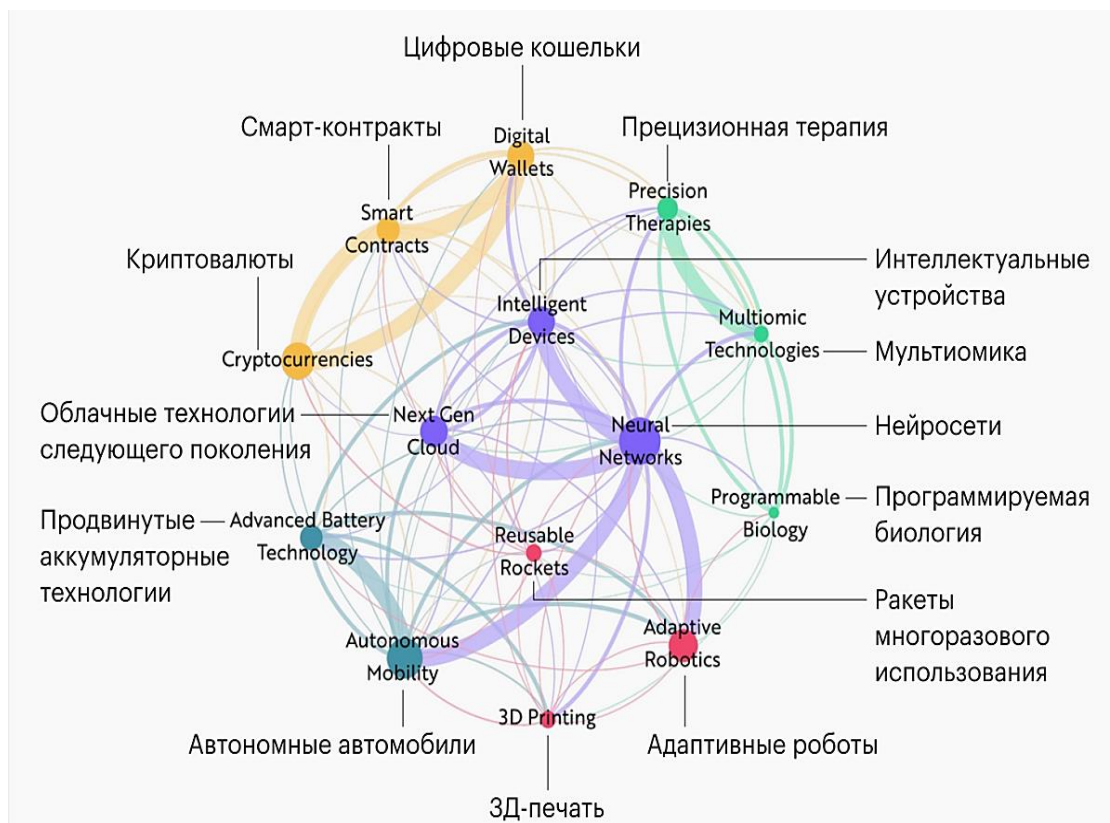


Рис. 1. Зависимость между технологиями и их взаимовлияние [3]

1. Более точное прогнозирование. Большая точность моделей прогнозирования для экономических показателей и финансовых рынков за счет более сложных и «продвинутых» программ нейросети, что приведет к более эффективному управлению ресурсами и планированию на микро и макроуровнях.

2. Глубокое обучение для автоматизации. Глубокие нейронные сети могут использоваться для автоматизации различных видов экономической деятельности, таких как процессы в области производства, логистики, управления запасами и т.д. Это приведет к повышению эффективности и снижению операционных издержек.

3. Более умные рекомендательные системы. Блоки программ, которые смогут получать и обрабатывать более обширную информацию, обеспечат индивидуализацию предложений и улучшение качества сервиса.

4. Более эффективная борьба с мошенничеством. Выявлять финансовые мошенничества и другие виды экономических правонарушений более быстро и эффективно благодаря анализу больших объемов данных и распознаванию образцов мошеннической деятельности.

5. Обработка и анализ экономических текстов. Анализ экономических текстов, таких как научные статьи, новостные материалы и законодательства. Это поможет ученым и практикам лучше понимать тенденции, закономерности и взаимосвязи в экономике, а также предсказывать влияние политических и социальных событий на экономическую деятельность.

6. Улучшение управления трудовыми ресурсами. Нейронные сети могут помочь компаниям лучше управлять своими трудовыми ресурсами, определять кадровые потребности и подбирать наиболее подходящих кандидатов на основе анализа данных о навыках, опыте работы и других параметрах.

Несмотря на потенциальные сложности внедрения нейронных сетей в экономическую деятельность, их перспективы предполагают множество возможностей для оптимизации, автоматизации и улучшения качества принятия решений в разнообразных секторах экономики.

Одно из последних достижений в технологиях искусственного интеллекта – чат-боты на основе нейросети. В ноябре 2022 года американская компания OpenAI представила универсальный чат-бот ChatGPT, который может писать код, отвечать на вопросы, писать стихи и сценарии.

В начале февраля 2023 ChatGPT признали самым быстрорастущим приложением в мире: за два месяца количество пользователей чат-бота достигло 100 млн человек [4].

Например, «TikTok» потребовалось девять месяцев, чтобы преодолеть эту планку. В статье Bloomberg об успехах ChatGPT говорится, что его работа «неотличима от магии».

Ярким примером можно использовать недавно появившуюся на Российском телеканале "СвоеТВ" необычную телеведущую прогноза погоды, сгенерированную нейронной сетью - Снежану Туманову. Представитель телеканала рассказал, что: "Снежана Туманова никогда не болеет, не уходит в отпуск и не делает перерывов на обед, что делает ее лучшей конкуренткой для настоящих ведущих.

Стоимость обучения искусственного интеллекта за два года упала на 90% и, согласно прогнозам ARK Invest, к 2030 году снизится до 300₽, что позволит внедрить технологию повсеместно, где это может улучшить производительность труда.

На создание изображений генеративная нейросеть тратит меньше минуты, а стоимость готового изображения - менее 10₽. У человека на подобную работу уходит 5 часов, а ее стоимость - не менее 12 000₽.

Использование нейросети при написании кода сокращает время на его написание на 55%. Благодаря снижению стоимости обучения производительность труда программистов вырастет в десять раз к 2030 году. Согласно исследованию ARK Invest, искусственный интеллект должен повысить производительность работников умственного труда более чем в четыре раза к 2030 году [5].

Помимо многочисленных преимуществ и перспектив использования, также существуют и потенциальные негативные последствия, которые стоит учесть. Вот некоторые из них.

1. Автоматизация рабочих мест и потеря рабочих мест. Внедрение нейронных сетей и автоматических систем может заменить множество профессий, что повлечет за собой потерю рабочих мест и увеличение безработицы, особенно среди менее квалифицированных работников.

2. Проблемы конфиденциальности. Сбор и обработка больших объемов данных необходимы для обучения и функционирования нейронных сетей. Это может

вызвать проблемы с конфиденциальностью, так как данные пользователей и компаний могут быть доставлены и хранены у третьих сторон, что потенциально увеличивает риск их контрабанды и злоупотребления.

3. Усиление экономического неравенства. Внедрение нейронных сетей может в большей степени приносить пользу крупным компаниям с доступом к ресурсам, экспертизе и технологиям, тем самым усиливая экономическое неравенство между крупными и мелкими предприятиями.

4. Проблемы в принятии решений. Нейронные сети работают на основе анализа данных и определения скрытых закономерностей. Однако они не всегда могут учесть внешние факторы, события и трудно смоделированные переменные, что может привести к ошибкам в прогнозах и принятии решений.

5. Рост монополий и олигополий. Успешное применение нейросетей и ИИ может усилить доминирование технологических корпораций и увеличить концентрацию капитала и рыночной доли, что в свою очередь может снижать конкуренцию на рынке.

6. Зависимость от технологий. Увеличение использования нейронных сетей может привести к большей зависимости индивидов, компаний и правительств от технологий, что может вызвать риск потери важных навыков, уязвимость к кибератакам и слабость в случае сбоя технологий.

В целом, для минимизации негативных последствий использования нейронных сетей в экономике необходимо продуманно внедрять технологии, обеспечивать защиту данных, создавать законодательный корпус для регулирования применения технологий, а также прорабатывать стратегии поддержки переобучения рабочей силы для адаптации к меняющимся условиям труда.

Для минимизации негативных последствий от использования нейронных сетей в экономике можно рассмотреть следующие стратегии.

1. Регулирование и законодательство. Ориентация на будущее законодательство и регуляторов нужны для ограничения злоупотребления технологиями. Регуляторы должны создать рамки для использования нейронных сетей, обеспечивая соблюдение принципов конфиденциальности, безопасности данных и антидискриминации.

2. Защита данных и безопасность. Углубление вопросов защиты данных должно быть ключевым моментом при применении нейронных сетей. Это включает в себя разработку направлений защиты данных, шифрования и анонимизации данных перед их обработкой и использованием.

3. Поддержка разработки и применения «этичного ИИ». Постоянное обсуждение и разработка принципов этичного использования нейронных сетей и искусственного интеллекта в целом помогут с определением и предотвращением негативных последствий использования технологии в экономической сфере.

4. Поддержка переобучения рабочей силы. Образовательные программы и профессиональное обучение должны быть приспособлены к растущей автоматизации, предоставляя обучение навыкам, которые будут востребованы на рынке труда. Это охватывает непрерывное обучение и разработку переквалификационных программ для работников самых разных профессий.

5. Поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП). Для уменьшения экономического неравенства необходимо поддерживать МСП в вопросах доступа к новым технологиям, навыкам и знаниям, связанным с нейронными сетями. В этом могут помочь государственные и международные организации субсидиями, грантами и программами, нацеленных на ускорение технологического прогресса в среде МСП.

6. Вовлечение всех заинтересованных сторон. При разработке и применении нейронных сетей в экономике необходимо привлекать соответствующих участников - исследователей, государственных органов, компаний, гражданских организаций, и других – для максимально возможного учета всех интересов и осведомленного внедрения технологий.

7. Обеспечение прозрачности и контролируемости нейронных сетей. Разработка методов и инструментов, которые помогают объяснить и контролировать логику работы нейронных сетей, позволит повысить доверие к использованию этой технологии и предотвратить неконтролируемые последствия.

Применение этих стратегий может помочь контролировать и снизить вероятность негативного влияния использования нейронных сетей на экономику, создавая условия для стабильного и устойчивого роста.

В заключении можно утверждать, что нейронные сети представляют собой мощный и перспективный инструмент для оптимизации и модернизации экономической деятельности. Использование нейронных сетей в экономическом анализе, прогнозировании и управлении способно существенно повысить эффективность бизнес-процессов, снизить затраты и стимулировать инновационное развитие.

Уже сегодня применение нейронных сетей в экономике демонстрирует впечатляющие результаты в области финансового моделирования, кредитного скоринга, распознавания сложных закономерностей и обнаружения аномалий. Благодаря высокому уровню адаптивности и самообучаемости нейронные сети могут активно приспосабливаться к изменяющимся условиям и выводить новые закономерности на основе имеющихся данных. Тем не менее, стоит также учитывать возможные проблемы и риски, связанные с распространением нейронных сетей [6].

Итак, нейронные сети открывают новые возможности для более точного, эффективного и автоматизированного управления экономическими процессами. Перед ключевыми игроками стоит выбор: приспосабливаться к новому цифровому ландшафту, интегрировать нейронные сети в свою деятельность и развивать полезные навыки для работы с ними или рисковать уступить место конкурентам, которые смогут эффективно использовать эти технологии. Однозначно принятие этих инноваций может принести ряд значительных преимуществ для общества и экономики в целом.

Список использованных источников

1. Что такое нейросети: на что способны, как работают и кому нужны. URL: <https://blog.eldorado.ru/> (дата обращения: 29.03.2023).

2. Клевцов Д. В. Перспективы использования нейронных сетей в современной экономике// Материалы международного журнала прикладных наук и технологий «Integral» 2019. №1. С.186.

3. ООО "АРК Инвестмент Менеджмент". Презентация «Большие идеи 2023». URL: <https://research.ark-invest.com/> (дата обращения: 29.03.2023).

4. Что такое нейросеть GPT-3 и зачем она нужна. URL: <https://sysblok.ru/> (дата обращения: 29.03.2023).

5. Искусственный интеллект и нейросети: технологическое будущее или красивый маркетинг. Тинькофф журнал. URL: <https://journal.tinkoff.ru/> (дата обращения: 29.03.2023).

6. Совещание по искусственному интеллекту у Путина. URL: <http://dialog-e.ru/> (дата обращения: 29.03.2023).

Е. А. Kurashova

К. Е. Oleynik

PROSPECTS FOR THE USE OF NEURAL NETWORKS IN ECONOMIC ACTIVITY

Keywords: neural network, self-learning, economics, development prospects, negative consequences, minimization of negative consequences.

This article describes the implementation of a rapidly developing neural network in modern economic processes. Various applications of neural networks in such areas as finance, trade, production, recommendation systems and risk management are considered. The main focus is on the capabilities of neural networks in optimizing processes, increasing efficiency and improving decision-making at the micro and macro levels, as well as their integration with other advanced technologies.

In the context of the growing influence of neural networks and their implementation in various sectors of the economy, the article also highlights potential negative consequences, such as job losses, data privacy issues, increased economic inequality and ethical issues. Strategies are also proposed to minimize negative consequences, including the development of regulatory measures, ensuring data protection and supporting the retraining of the workforce.

The article highlights the significant potential of neural networks for improving economic activity and calls for their conscious implementation in various spheres of the economy, providing maximum opportunities for innovation and risk reduction.

Е. А. Курашова

Н. С. Смирнов

А. А. Букатников

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ключевые слова: мотивация, производительность, стимулирование, методы мотивации, пути повышения мотивации, персонал, предприятие, нематериальная мотивация, материальная мотивация

В статье рассмотрено влияние связи мотивации с производительностью труда на предприятии, так как человеческие ресурсы являются наиболее сложно управляемыми объектами в менеджменте на предприятии. Для контроля и стимулирования производственной деятельности персонала требуется понимание методик, выявление потребностей сотрудников. По этой причине, для сокращения издержек и повышения производительности труда будут рассмотрены методы стимулирования.

На сегодняшний день производительность персонала на предприятии в разных сферах деятельности тесно связано с мотивацией сотрудников, поскольку существуют законодательные рамки и финансовые льготы, которые предоставляются малому бизнесу. Некоторым небольшим компаниям не рационально становиться средним бизнесом, с точки зрения эффективности.

Мотивация – это психологическая сила, которая порождает в человеке сложные процессы целенаправленных мыслей и поведения. Она лежит в основе любой деятельности, за исключением той, которая базируется на безусловных рефлексах. Мотивация персонала – один из способов повышения производительности труда. Мотивация труда персонала является ключевым направлением кадровой политики любого предприятия. Мотивация персонала включает в себя совокупность стимулов, которые определяют поведение конкретного сотрудника компании [1]. Мотивация подразделяется на два вида: материальную и нематериальную.

Материальная мотивация - это деньги, которые сотрудник получает за свою работу. Она включает в себя постоянную и переменную части. Постоянная часть установлена договором - это оклад. Переменная часть зависит от производительности сотрудника. Материальное стимулирование включает в себя денежные и не денежные методы мотивации.

К системе денежного поощрения относят следующие виды [2]:

- процент или комиссионные;
- премии за достижение целей;

- премии за ценность сотрудника.

Нематериальная мотивация не касается оплаты труда и включает в себя всё, что получает от компании сотрудник, кроме зарплаты. Меры нематериальной мотивации могут быть и вещественными, например, когда компания предоставляет бесплатные обеды.

К нематериальному стимулированию относят следующие методы:

- корпоративные мероприятия и организация досуга;
- создание комфортных условий для работы;
- участие персонала в совещаниях с руководителями;
- награды за достижения, публичное признание заслуг;
- подарки к праздникам;
- предоставление отгулов;
- обратная связь от начальства;
- лояльность работодателя и престиж компании;
- обучение и повышение квалификации за счет предприятия;
- открытая корпоративная культура, прозрачность бизнес-процессов;
- индивидуальный или гибкий график работы;
- командные тренинги;
- геймификация (квесты, соревнования, leaderboards и рейтинги).

Такие меры рассчитаны на всех сотрудников компании по умолчанию, или применяются как вознаграждение за хорошую работу [3].

Формы нематериальных поощрений зависят как от сферы деятельности, так и от личности самого сотрудника. Чтобы добиться эффективной работы и высоких результатов, работодателям приходится подстраиваться под каждого человека. Ведь то, что мотивирует одного, абсолютно недействительно для другого. Кому-то достаточно увеличить размер заработной платы, а для кого-то гораздо более значимо публичное признание его заслуг [4]. Уровни групп факторов мотивации сотрудников можно классифицировать с помощью системы пирамиды Маслоу (рис. 1).



Рис. 1. Классификация уровней групп факторов, воздействующих на мотивацию

- физиологические потребности – факторы выживания (еда, вода, крыша над головой, тепло и т.д.);
- необходимость в безопасности – уверенность в завтрашнем дне, стабильный доход, сохранение удовлетворительного уровня жизни;
- социальные потребности – взаимоотношения в коллективе, причастность к жизни организации;
- признание, уважение – желание позитивной оценки заслуг, авторитетность;
- самореализация, творческое выражение - стремление реализовать потенциал, стать лучшим, достичь успеха.

Финансовые рычаги поощрения в полной мере воздействуют только на первый и второй уровни пирамиды и чем больше ступеней задействовано на предприятии при работе с сотрудниками, тем меньше идёт финансовой нагрузки на издержки обращения организации. Также при использовании различных методов мотивации, связанных с факторами верхних групп пирамиды (относящихся к нематериальной мотивации), можно увидеть в будущем повышение корпоративной экологичности, которая может проявляться в сплоченности коллектива, в поддержке друг друга, создании креативной командной работы, а как следствие - повышение производительности труда на предприятии [5].

Авторы провели опрос среди сотрудников предприятий о мотивационных причинах, которые побуждают индивида работать в данной организации. Результатом опроса стала статистическая закономерность, которая продемонстрировала основные побуждения оставаться на своих рабочих местах.

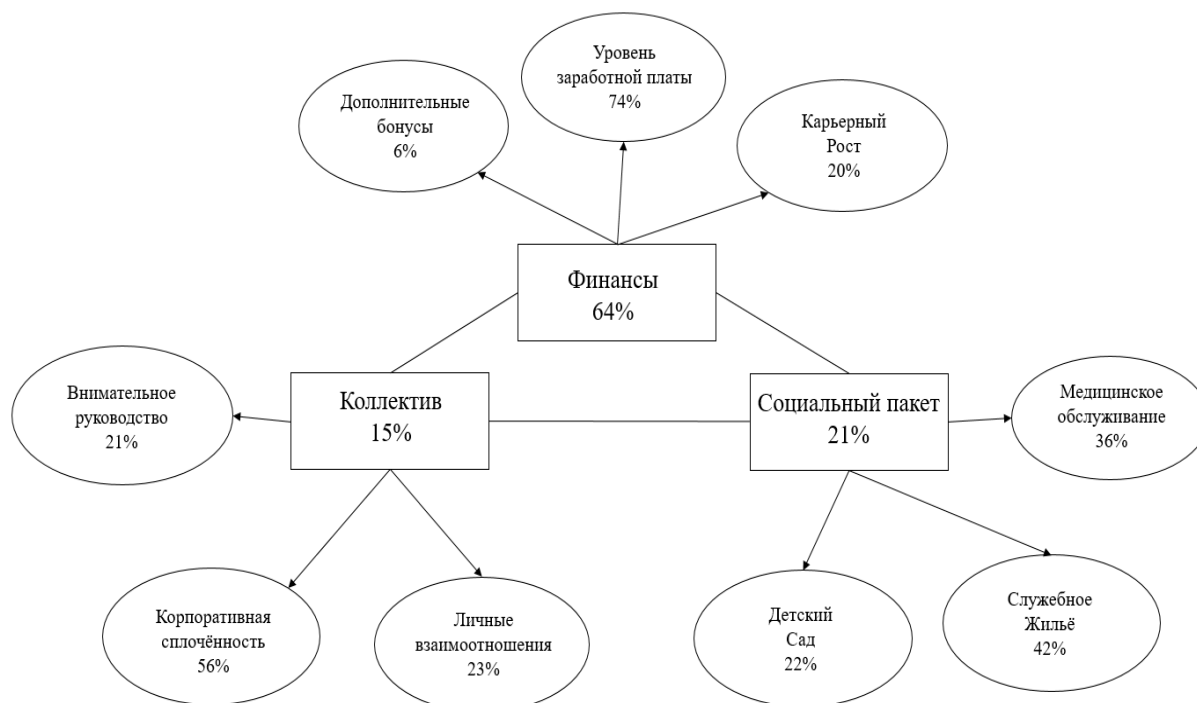


Рис. 2. Процентное соотношение мотивационных факторов проведенного опроса

При проведении опроса были выявлены следующие предпочтения, которые вылились в процентные соотношения. Наибольшее влияние финансового фактора на мотивацию деятельности сотрудников и причин оставаться в организации. Основной составляющей финансовой группы мотивов является уровень заработной платы, поскольку данный фактор отвечает критериям классификации первых двух базисных уровней групп факторов, воздействующих на мотивацию.

Так как без достойных условий проживания не будет дальнейшего формирования лояльного отношения работника к руководству, а как следствие и роста производительности. Также уровень заработной платы на прямую влияет на неопределённость человека в новых условиях существования или поддержания нынешнего.

К выше написанному финансовому фактору можно отнести кредитные обязательства, поскольку сотрудник должен быть уверен в своей стабильной финансовой ситуации. Особенностью данного мотивационного фактора является прямая зависимость от заработной платы, так как сотруднику необходимо выплачивать задолженность банку и обеспечивать минимальные условия проживания. При малом уровне дохода наблюдается демотивация, поскольку сотрудник находится в подавленном состоянии из-за недостаточно хорошего уровня жизни и отсутствия возможности сменить место работы, по причине страха не найти условий лучше.

Идущим вторым по величине влияния фактором в проведённом опросе, является карьерный рост. Данный фактор связан с первыми двумя уровнями групп факторов, а также с четвёртым уровнем. При наличии возможности карьерного роста, сотрудник будет выполнять свои обязанности с большим усердием, поскольку стремится получить признание своей работы и повышение. Рост заработной платы будет являться сопутствующим фактором, поскольку он будет зависеть от карьерного роста в долгосрочной перспективе.

Закрывающий фактор финансовой группы являются дополнительные бонусы. К данной группе относятся привилегии, предоставляемые сотрудникам за усердную работу. В качестве примера поощрений можно выделить: оплачиваемый отпуск, выезды на природу, бонусные программы лояльности для сотрудников. Данные бонусы предоставляются тем сотрудникам, которые перевыполнили план или являются частью мотивационной программы предприятия.

Рассмотрим следующую группу факторов по влиянию на желания сотрудника эффективно работать, а именно социальный пакет. Наиболее существенным фактором из данной группы является предоставляемое служебное жильё 42%. Это связано с существенной экономией семейного бюджета сотрудника предприятия, так же данная мера позволяет регулировать отдалённость проживания рабочего до предприятия.

Суммарно два этих фактора позволяют снизить стрессовое состояние работника и повысить продуктивность, поскольку работник не переживает об арендной плате за жильё и длительности пути до места работы.

Во многих развитых странах присутствует практика предоставления расширенного медицинского пакета, за счет средств компании. Благодаря данной политике сотрудникам выгодно оставаться в этой компании, поскольку самостоятельная оплата медицинских услуг является существенной нагрузкой на семейный бюджет. Данную услугу предприятие может спонсировать ценным рабочим кадром.

Закрывающим фактором группы социального пакета является наличие бесплатных мест в детском саду. Так же данная услуга даёт возможность безопасно задержаться на рабочем месте, зная, что это позволяет сделать режим работы садика. В добавок присутствует уверенность в качестве ухода за ребенком и возможным его контролем.

Рассмотрим последнюю группу факторов, которые влияют на производительность труда сотрудников, а именно коллектив.

Наиболее важным фактором группы является коллективная сплоченность сотрудников предприятия. Данный фактор занимает 56% веса группы. По сколько данный фактор строится на двух верхних группах пирамиды, то он затрачивает наименьшее количество финансовых ресурсов организации так как налаживание благоприятного климата в организации, прямая задача успешного управленца. Выстраивание здоровых отношений внутри коллектива требует определенных навыков, а также выработанной системы правил, которая будет едина для всех сотрудников. Дополнительным свойством системы будет является быстрая приспособляемость новых сотрудников к коллективу, а также оперативная возможность команд, для продуктивного решения поставленных задач.

Следующий фактор, влияющий на производительность сотрудника, это личные взаимоотношения работника внутри коллектива. Часто сотрудник стремится к наиболее качественному выполнению задач, чтобы оправдать ожидания коллег, оказывающих на него влияние. Также неформальное отношение между коллегами данной группы позволяет уменьшить стресс и напряжение, как следствие это приводит к росту производительности [6].

Последним фактором из группы коллектив, является хорошее отношение руководства. В тех компаниях, в которых управленцы формируют качественные доверительные отношения, на основе хорошего взаимодействия с сотрудниками, слышит их просьбы и требования, и удовлетворяет их, как следствие в таких компаниях формируется самостоятельные, инициативные, преданные и креативные группы работников. Данные формирования в коллективе, намного эффективнее, поскольку могут быстрее решать нестандартные задачи и самостоятельно функционировать как рабочая ячейка компании, даже при отсутствии руководителя, что приводит к увеличению производительности труда.

Всегда человека побуждают к какой-либо деятельности потребность в общении или в эмоциональной поддержке, и он идёт общаться с кем-то человек хочет путешествовать, имеет потребность в более лучшем доме или более вкусной еде – он начинает заниматься трудовой деятельностью [7].

От физиологических потребностей зависит буквально жизнь человека, а от духовных и социальных – психологическое состояние.

Список использованных источников

1. *Егоршин А.П.* Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.:ИНФРА-М, 2019.
2. *Когдин А.А.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Основы экономики, управления и права. №4 (4). 2019.
3. *Баженов, С.В.* Мотивация и стимулирование трудовой деятельности // Вестник евразийской науки. 2015. №4 (29). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-trudovoy-deyatelnosti-1> (дата обращения: 29.03.2023).
4. *Берг О.* Мотивация на «ура» // Кадровый вопрос. 2019. №8. Волкогонова, О.Д., Зуб А.Т. Управленческая психология: Учебник. М.: ИД «Форум»; НИЦ «Инфра-М», 2019.
5. *Галимова, А. Ш., Закирова, Д.Р.* Заработная плата как фактор мотивации к труду // Приоритетные направления развития науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: научный центр «Аэтерна», 2018.
6. *Кардашов В.В.* Мотивация персонала: теория и практика// Человек и труд. 2019. № 10. С.29.
7. *Артюхова И.В., Мезенцева И.В.* Совершенствование системы управления персоналом в рамках развития предприятия // Экономика Крыма. 2019. № 1. С.41.

E. A. Kurashova
N. S. Smirnov
A. A. Bukatnikov

THE ROLE OF MOTIVATION IN INCREASING LABOR PRODUCTIVITY AT THE ENTERPRISE

Keywords: motivation, productivity, stimulation, motivation methods, ways to increase motivation, personnel, enterprise, intangible motivation, material motivation.

The article examines the influence of the relationship between motivation and labor productivity at the enterprise, since human resources are the most difficult to manage objects in management at the enterprise. To control and stimulate the production activities of personnel, an understanding of the methods, an analysis of the needs of employees is required. For this reason, non-material incentive methods will be considered to reduce costs and increase labor productivity.

Д. С. Левковская

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРОБЛЕМА ОБОСНОВАНИЯ СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ОБЪЕКТОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Ключевые слова: инвестиционный проект, жизненный цикл инвестиционного проекта, укрупненный норматив цены, электроэнергетика

В статье рассмотрены вопросы управления инвестиционными проектами электроэнергетики. Анализируется использование метода укрупненного норматива цены для обоснования стоимости на предынвестиционной стадии, а также проблемные вопросы при применении данного метода расчета.

Инвестиции и эффективная инвестиционная деятельность имеют важное значение для развития не только государства в целом, но и конкретной отрасли. Так в электроэнергетике, серьезное влияние на эффективность анализируемой деятельности оказывает нормативно-правовое регулирование инвестиционных процессов.

Энергетика - отрасль экономики Российской Федерации, включающая в себя комплекс экономических отношений, возникающих в процессе производства (в том числе производства в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии), передачи электрической энергии, оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике, сбыта и потребления электрической энергии с использованием производственных и иных имущественных объектов (в том числе входящих в Единую энергетическую систему России), принадлежащих на праве собственности или на ином предусмотренном федеральными законами основании субъектам электроэнергетики или иным лицам.

В Российской Федерации государственное регулирование инвестиционной деятельности строится на взаимосвязанных правовых основаниях разного уровня иерархии: федеральные нормативно-правовые акты, региональные нормативно-правовые акты, муниципальные нормативно-правовые акты и локальные правовые акты отдельных организаций.

В Федеральном законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ приводится следующее определение инвестиционного проекта: «инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации [1].

Жизненный цикл инвестиционного проекта – это промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации (табл. 1).

Таблица 1

Фазы и стадии жизненного цикла инвестиционного проекта	
Фазы	Стадии
1. Предынвестиционная	1 Формирование инвестиционного замысла (идей) 2 Исследование инвестиционных возможностей 3 Техничко-экономическое обоснование проекта
2. Инвестиционная	1. Обоснование инвестиций 2. Подготовка контрактной документации 3. Подготовка проектной документации 4. Осуществление строительно-монтажных работ, включая пуско-наладочные
3. Эксплуатационная	1. Основная деятельность предприятия 2. Мониторинг экономических показателей 2. Процесс выхода из проекта 3. Закрытие проекта

Инвестиционный проект завершается при достижении заданной нормы доходности или иного показателя, отражающего цели вкладываемых инвестиций. Инвестиционные проекты могут быть объединены в программы.

Инвестиционная программа - документ, состоящий из инвестиционных проектов, планируемых к реализации в установленные программой сроки, утвержденной в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2009 года №977 «Об инвестиционных программах субъектов электроэнергетики» [2].

Одна из задач электросетевых компаний — планировать инвестиции не менее, чем на три года вперед.

Одним из инструментов регулирования инвестиционной составляющей тарифа являются укрупненные нормативы цены (далее – УНЦ) типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики в части объектов электросетевого хозяйства, утвержденных приказом Министерства энергетики РФ от 17 января 2019 г. № 10 "Об утверждении укрупненных нормативов цены типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики в части объектов электросетевого хозяйства"[3].

Инвестиционные программы (изменения, вносимые в инвестиционные программы), предусматривающие строительство (реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение и (или) демонтаж) объектов электроэнергетики, утверждаются при условии не превышения объема финансовых потребностей, необходимых для реализации инвестиционных проектов строительства (реконструкции, модернизации, технического перевооружения и (или) демонтажа) указанных объектов, над объемом финансовых потребностей, определенным в соответствии с УНЦ типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики, утверждаемыми Министерством энергетики Российской Федерации.

Компании, которые по Постановлению Правительства РФ №977 обязаны утверждать инвестиционные программы в Минэнерго, готовят 19 установленных

Excel форм раскрытия информации и рассчитывают стоимость проектов по УНЦ типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики [4].

Именно на предынвестиционной фазе формулируется инвестиционный замысел, который отражает в документе, сведения об инвесторе, местоположении объекта, характеристиках инвестиционного проекта, потребности в ресурсах, источниках финансирования.

Обоснование инвестиций документ предынвестиционной фазы проекта, содержащий цель инвестирования, данные о назначении и мощности объекта строительства; о номенклатуре выпускаемой продукции; месте (районе) размещения объекта с учетом принципиальных требований и условий Заказчика, оценку возможностей инвестирования и достижения намечаемых технико-экономических показателей (на основе необходимых исследований и проработок об источниках финансирования, условиях и средствах реализации поставленных целей), а также оценки его эффективности.

Обоснование инвестиций объектов электроэнергетики должно составляться в соответствии с требованиями государственных органов и подлежит обязательной экспертизе в Министерстве энергетики РФ.

На основе анализа всей предоставленной информации делается вывод о целесообразности инвестирования в данный проект.

Следующим этапом предынвестиционной фазы является проведение всех необходимых экспертиз, служащих для обеспечения соответствия возводимых объектов требованиям и нормам российского законодательства, а также для выявления эффективности инвестируемых в проект средств.

Завершением предынвестиционного этапа является разработка технико-экономического обоснования - комплекта документов, отражающих исходные данные по проекту, технические, технологические, расчетно-сметные, оценочные, конструктивные, природоохранные решения, на основе которых возможно определение эффективности и последствий его реализации.

Сложность заключается в самом процессе расчетов. Перед подготовкой расчетов УНЦ, необходимо определить точные физические параметры объекта.

Перечень укрупненных нормативов цен внушительный: 115 таблиц УНЦ, куда входят 2 888 расценок.

Расчеты УНЦ предоставляется по всем проектам, за исключением тех, для которых отсутствуют расценки и показатели в Укрупненных нормативах цены типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики.

Проверку расчетов объемов финансовых потребностей, необходимых для строительства объектов электроэнергетики, выполненных в соответствии с УНЦ типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики можно рассмотреть в виде алгоритма (табл. 2).

Подтверждение стоимости объектов электроэнергетики над объемом финансовых потребностей необходимо, при планировании и координации инвестиционной деятельности в рамках как одного проекта, так и всей инвестиционной программы. Также для контроля бюджета инвестиционного проекта [5].

Таблица 2

Алгоритм финансовых потребностей необходимых для создания объектов электроэнергетики, выполненных в соответствии с УНЦ

Виды подтверждения стоимости	Обоснование расчета
1. Исходные данные	1. Паспорта инвестиционных проектов. 2. Материалы, обосновывающие стоимость каждого инвестиционного проекта (расчет стоимости по УНЦ в формате Excel, пояснительная записка к расчету)
2. Действия	1. Определяется перечень инвестпроектов, стоимость которых определена с использованием УНЦ (форма 2 отчетная) [6]. 2. Для каждого инвестпроекта из перечня по п.1 проверяется соответствие расчета стоимости и пояснительной записки к расчету паспорту проекта. В случае если номер расчета и пояснительной записки совпадают с номером паспорта, делается вывод о наличии для анализируемого проекта расчета стоимости по УНЦ. 3. Проверяется соответствие наименований и количества единиц оборудования (объема работ).
3. Результат	1. Вывод о соответствии финансовых потребностей, заложенных в инвестиционную программу с расчетом УНЦ типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики.

Однако, УНЦ не содержат ряд затрат, являющихся неотъемлемой частью затрат по строительству (реконструкции) объектов и их дальнейшей эксплуатации. По многим электросетевым объектам в практике строительства присутствуют инвестиционные проекты, реализуемые по индивидуальным технологическим решениям, стоимость которых существенно превышает среднюю стоимость аналогичных работ.

Так же на сегодняшний день стоимость оборудования по УНЦ, не покрывает стоимости оборудования по актуальным коммерческим предложениям. Так как сборник УНЦ рассчитаны в ценах по состоянию на 01.01.2018 и приведен без учета налога на добавленную стоимость. Индексы дефляторы не покрывают полную стоимость инвестиционного проекта [7].

УНЦ не учитывают инновационные технологии, используемые для реализации инвестиционных проектов и создают значительные сложности для включения объектов, в том числе с применением инновационных технологий, в ИПР.

При этом УНЦ не являются сметой или сметным нормативом, не имеют детализации затрат, как сметный норматив, и не применяются для определения прогнозируемой сметной стоимости строительства объектов электроэнергетики. Сметные нормативы утверждаются Минстроем России.

Для более точного определения цены целесообразно инициировать предложение в Минстрой России по разработке расценок, применяемых в электроэнергетике, актуализации их стоимости, с дальнейшим внесением данных расценок в федеральный реестр сметных нормативов.

Список использованных источников

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения: 12.03.2023)
2. Инвестиции и инвестиционная деятельность организации: : учебное пособие / Т.К. Руткаускас [и др.] ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К. Руткаускас. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. 316 с.
3. Приказ Министерства энергетики РФ от 17 января 2019 г. N 10 "Об утверждении укрупненных нормативов цены типовых технологических решений капитального строительства объектов электроэнергетики в части объектов электросетевого хозяйства" URL: <https://minenergo.gov.ru/node/13918> (дата обращения: 08.03.2023)
4. Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2009 года №977 «Об инвестиционных программах субъектов электроэнергетики». URL: <https://base.garant.ru/12171602/> (дата обращения: 12.03.2023)
5. Там же
6. Постановление Правительства РФ от 21.01.2004 № 24 «Об утверждении стандартов раскрытия информации субъектами оптового и розничных рынков электрической энергии». URL: <https://base.garant.ru/186671/> (дата обращения: 15.03.2023)
7. Грызунова Н.В., Кисилева И.А., Трамова А.М. Контроллинг инвестиционных программ электроэнергетических компаний//Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2021. № 5 (86).

D. S. Levkovskaya

THE PROBLEM OF JUSTIFICATION OF THE COST OF INVESTMENT PROJECTS OF ELECTRIC POWER OBJECTS

Keywords: investment project, life cycle of an investment project, integrated price standard, electric power industry

The article deals with the management of investment projects in the electric power industry. The use of the method of the aggregated price standard to justify the cost at the pre-investment stage, as well as problematic issues in the application of this method of calculation are analyzed

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук
(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ КОГНИТИВНОГО ПОДХОДА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНДИВИДУУМА

Ключевые слова: когнитивная экономика, факторы, эмоции, поведение субъекта.

В статье рассмотрена модель взаимодействия эмоциональных факторов и экономического поведения индивидуума. На этой основе сделаны выводы по возможности применения когнитивного подхода в экономике.

Когнитивная экономика, как и поведенческая экономика, исследует факторы, влияющие на поведение человека и затем влияние поведения на экономику в целом. Абдикеев Н. М. считает, что она изучает процесс оценки, выбора и принятия решений человеком в экономической деятельности и объясняет природу эволюции организаций и социальных институтов в условиях структурной неопределенности [1]. Сандрюкова Е. А., Дорошин А. А. полагают, что когнитивная экономика включает анализ систем убеждений и ментальных представлений. Копунова Э. Э., Кулиш С. М. считают, что когнитивная экономика - это экономика, которая с помощью методов искусственного интеллекта выстраивает понимание того, как субъекты различной природы (персоны, группы, организации) формируют собственные действия в экономическом пространстве.

Таким образом, большинство авторов полагают, что когнитивная экономика взаимосвязана с поведением субъекта и затем влиянием такого поведения на экономику в целом. Такое поведение взаимосвязано с различными факторами.

В статье рассмотрим влияние факторов на экономическое поведение субъекта. Масса проведенных исследований склоняется, что к факторам влияющих на экономическое поведение относят две группы: внутренние и внешние, такого мнения придерживается Литвинова В.В. В свою очередь эти группы факторов подразделяются на подгруппы. Другие исследователи рассматривают только психологические факторы. Таким образом, можно выделить два подхода в исследовании факторов всесторонний и психологический. Всесторонний подход является более комплексным и не менее сложным при проведении исследования экономического поведения человека. Далее рассмотрим всесторонний подход и оценим подразделение факторов.

Так внутренние факторы подразделяются на интеллектуальные, личностно-психологические и социально - демографические. Внешние подразделяются на культурные, политические и социальные. Остановимся на внутренних факторах, проанализируем их [2].

Перейдем в первую очередь к интеллектуальным факторам, влияющим на экономику. Интеллектуальные факторы можно обозначить с позиции полученного образования. Например, к интеллектуальному фактору можно отнести - "Принято студентов в государственные и муниципальные образовательные организации высшего образования". Данные по фактору представлены в табл. 1 [3].

Таблица 1

Принято студентов в государственные и муниципальные образовательные организации высшего образования, человек

Территория	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Российская Федерация	1 066 754	1 020 844	1 049 562	1 038 247	1 042 873	1 041 578	1 026 977
Центральный федеральный округ	298 070	282 959	296 030	296 702	297 130	308 283	307 231
Северо-Западный федеральный округ	110 947	102 801	109 559	110 194	112 815	115 467	114 735
Южный федеральный округ (до 03.06.2014)	89 045	-	-	-	-	-	-
Южный федеральный округ (с 03.06.2014)	-	85 265	91 629	105 082	101 410	103 625	100 312
Северо-Кавказский федеральный округ (до 03.06.2014)	55 721	-	-	-	-	-	-
Северо-Кавказский федеральный округ (с 03.06.2014)	-	50 337	51 069	49 994	49 924	50 331	49 677
Уральский федеральный округ	94 562	85 591	84 042	84 221	82 474	79 999	77 476
Дальневосточный федеральный округ	47 989	41 933	40 750	39 746	39 580	37 353	47 417

Следовательно, колебания фактора указывает на незначительные изменения в количестве принятых студентов на программы высшего образования. Данный интеллектуальный фактор во многом характеризует провалы в количестве обучающихся студентах. Так, Дальневосточный округ характеризует незначительный прирост студентов, поступающих на программы высшего образования, и уступает Северо-Кавказскому округу и Южному округу. Центральный округ наоборот характеризует значительный прирост, что ожидаемо.

Второй фактор, играющий также значительную роль в оценке экономике – «Численность исследователей, имеющих ученую степень, по субъектам РФ», представлен в табл. 2 [4].

**Численность исследователей, имеющих ученую степень,
по субъектам Российской Федерации**

Территория	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Российская Федерация	105114	111533	108388	103327	100330	99912	99122	97537
Центральный федеральный округ	61113	58560	56828	54112	52773	52929	52282	51476
Северо-Западный федеральный округ	13538	13769	12784	12156	11508	11901	11837	11690
Южный федеральный округ	3145	5492	5011	4898	4689	4278	4155	4092
Северо-Кавказский федеральный округ	1877	3255	3513	3044	2774	2710	2563	2375
Приволжский федеральный округ	7877	9267	9250	9110	9019	8827	9225	8908
Уральский федеральный округ	3591	5115	4883	4875	4608	4555	4512	4473
Сибирский федеральный округ	10156	11198	11348	10714	10642	10466	10502	10599
Дальневосточный федеральный округ	3817	4877	4771	4418	4317	4246	4046	3924

Таким образом, анализируя численность исследователей в различных округах, сделаем вывод, что Центральный федеральный округ выпускает максимальное число исследователей. Дальневосточный федеральный округ можно охарактеризовать с точки зрения снижения численности исследователей, что связано с высоким уровнем миграции. В свою очередь Южный федеральный округ также не отличается значительным приростом исследователей.

Указанные факторы влияют на экономический показатель региона - валовый региональный продукт. Валовый региональный продукт – это, совокупность произведенной продукции, работ и услуг на заданной территории. Статистика по ВРП представлена на рис. 1 [5].

Анализ рис. 1 показывает, что ВРП по округам постепенно повышается, в том числе и за 2021 год. Соотношение ВРП и интеллектуальных факторов указывает на обратную зависимость, т.е. ВРП повышается, а факторы снижаются, что указывает на миграционный отток из ряда округов.

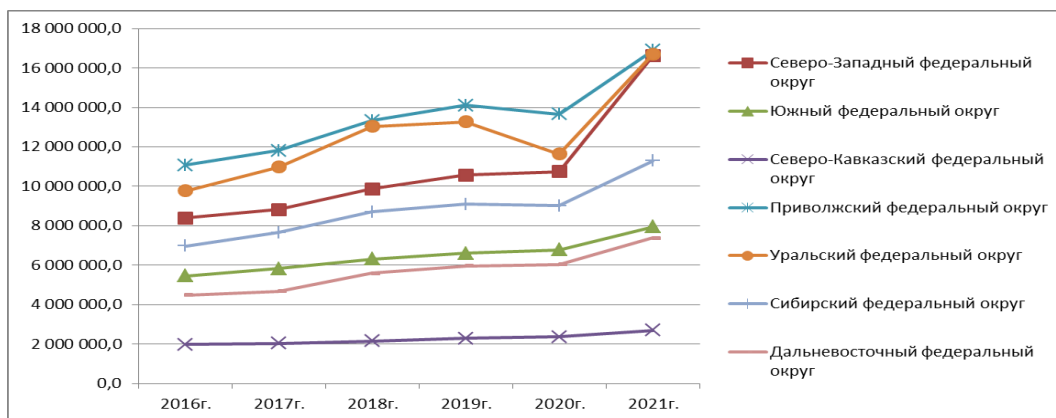


Рис. 1. Валовой региональный продукт по федеральным округам за 2016-2021 г.

Когнитивный подход в экономике во многом зависит как от экономических факторов, так и от психологических. Психологические факторы представлены эмоциями и разумом, что определяет эмоциональные показатели. Сложным является определение результирующего показателя, который с одной стороны должен оценивать экономику, а с другой оценивать поведение субъекта.

Список использованных источников

1. Абдикеев Н. М., Аверкин А. Н., Ефремова Н. А. Когнитивная экономика в эпоху инноваций // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. 2010. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 29.03.2023) ; Ярушев С. А., Аверкин А. Н., Павлов В. Ю. Когнитивные гибридные системы поддержки принятия решений и прогнозирования // Программные продукты и системы. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 29.03.2023).

2. Таран Т. А., Шемаев В. Н. Обобщенные оценки факторов в задачах когнитивного моделирования // ММС. 2004. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 29.03.2023) ; Абдикеев Н. М. Технологии когнитивного менеджмента в цифровой экономике // Мир новой экономики. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 29.03.2023).

3. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 29.03.2023).

4-5. Там же

N. G. Leonova

INFLUENCE OF EMOTIONAL FACTORS OF THE COGNITIVE APPROACH ON THE ECONOMIC BEHAVIOR OF THE INDIVIDUAL

Keywords: cognitive economy, factors, emotions, behavior of the subject.

The article considers a model of emotional experiences and economic behavior of a person. On this basis, the results of applying the cognitive approach in economics are used

В. А. Логинова, канд. экон. наук

О. К. Нильга

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ФОРС-МАЖОР И МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА: ПОСЛЕДСТВИЯ, РИСКИ И УРОКИ ПАНДЕМИИ COVID-19

Ключевые слова: форс-мажор, COVID-19, международная логистика, контейнерный кризис

Форс-мажор — это юридическое понятие, которое относится к неожиданным и неконтролируемым событиям, препятствующим выполнению договорных обязательств. Это могут быть различные ситуации, такие как стихийные бедствия, политическая нестабильность, военные конфликты, чрезвычайные ситуации в области общественного здравоохранения, кибератаки и другое. Пандемия COVID-19 привела к значительным сбоям в глобальных цепочках поставок, что привело к огромным экономическим потерям, в том числе и для предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. В этой статье исследуется влияние форс-мажорных обстоятельств на международную логистику, связанные с ними риски и уроки, извлеченные из пандемии COVID-19.

Контракты нередко содержат условие о непреодолимой силе, также известное как «оговорка о форс-мажоре», в которой описываются последствия событий, освобождающие стороны от ответственности за задержки в исполнении.

Для подтверждения возникновения и продолжительности действия форс-мажора необходимо получить специальный документ от Торгово-промышленной палаты страны или региона пострадавшей стороны. Однако определение и толкование форс-мажорных обстоятельств могут различаться, что приводит к спорам между сторонами.

Необходимо отметить, что изучение форс-мажоров очень тесно связано с риск-менеджментом, потому как форс-мажор — это риск, который в основной своей массе неожиданный. Каждый форс-мажор — это риск, но не каждый риск — это форс-мажор. Чтобы событие стало таковым в конкретном случае необходимо соблюдение нескольких условий.

1. Доказательство наличия: сторона, утверждающая, что событие представляет собой форс-мажор, должна доказать, что событие действительно произошло и что оно стало причиной её неспособности выполнить свои обязательства по договору.

2. Сроки: в некоторых случаях форс-мажорное событие должно произойти в течение определенного периода времени, например, в течение определенного количества дней или недель, чтобы оно считалось действительным форс-мажорным обстоятельством.

3. Разумные меры: сторона, заявляющая о форс-мажоре, должна продемонстрировать, что она приняла все разумные меры для предотвращения или смягчения последствий события и что ее невыполнение своих обязательств было прямым результатом форс-мажора.

4. Уведомление: сторона, заявляющая о форс-мажоре, должна незамедлительно уведомить другую сторону о существовании форс-мажора и его потенциальном влиянии на их способность выполнять свои обязательства по договору.

Примером одного из наиболее значимых последних форс-мажоров в международной логистике стала пандемия COVID-19. Достаточно большое число исследователей и практиков считают, что глобальный кризис, порожденный этой болезнью, стал мощным катализатором изменений в социально-экономической сфере, связанных с цифровизацией и информационной революцией. В связи с этим предсказываются усиление автоматизации хозяйственных процессов, дальнейшее снижение доли наличности в денежном обращении, переход к преимущественно дистанционному взаимодействию людей в различных отраслях деятельности.

Согласно НассимуТалебу, известному экономисту и автору теории Черного лебедя, структура современного бизнеса будет постепенно смещаться от доминирования крупных корпораций к новой экосистеме, состоящей из большого количества мелких самозанятых ремесленников. Он также прогнозирует переход к преимущественно удаленной офисной работе, переселение людей из городов в сельскую местность и снижение важности традиционных университетов из-за роста онлайн-образования [1]. Так же Ярослав Кузьминов, российский экономический эксперт, делал прогноз на вытеснение традиционной торговли дистанционными интернет-продажами, сокращение офисных площадей и рабочих мест, отказ от «таких фетишей прошлого, как рабочая неделя или рабочий день», появление на рынке образования вузов-интеграторов [2]. Другой российский эксперт, Вадим Волков, прогнозировал усиленное развитие цифровых образовательных платформ, признавая важность социальных связей и принадлежности к научным школам [3].

Внезапная и широкомасштабная вспышка вируса оказала глубокое воздействие на глобальные цепочки поставок, вызвав массовые сбои, задержки и увеличение затрат. Многие компании не смогли выполнить свои договорные обязательства из-за внезапной недоступности товаров и услуг, что привело к масштабным экономическим потерям.

Пандемия COVID-19 создала ряд рисков для хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. К ним можно отнести.

1. Сокращение доступа к ресурсам: нехватка многих ресурсов, включая сырье и компоненты, повлияла на деятельность предприятий.

2. Сбои в цепочке поставок: пандемия привела к сбоям в глобальных цепочках поставок, что привело к задержкам в доставке товаров и услуг и увеличению себестоимости производства.

3. Изменение спроса повлияло на продажи и выручку предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

4. Экономическая неопределенность в мировой экономике, что затрудняет бизнесу планирование на будущее и принятие обоснованных решений прежде всего по посткарантинным объёмам, срокам и возможностям восстановления экспорта.

5. Колебания валютных курсов: пандемия привела к значительным колебаниям валютных курсов, которые могли повлиять на прибыльность предприятий.

6. Ограничения на поездки: ограничения на поездки и карантинные меры во многих странах затруднили предприятиям проведение личных встреч и переговоров.

7. Правовые и нормативные изменения: изменения в законах и нормативных актах во многих странах, которые повлияли на деятельность предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

8. Невозможность посещать торговые выставки и мероприятия: отмена многих выставок и мероприятий, что ограничило возможности бизнеса по налаживанию связей и продвижению своих продуктов и услуг.

Оценка влияния пандемии нашла своё отражение в работах О. Т. Воробьёвой, В. И. Плещенко, А. А. Кантарович, А. С. Николаева, Ш. У. Овезниязова [4]. В целом можно выделить ряд очевидных последствий пандемии COVID-19, которые необходимо учитывать при ведении внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, наблюдается растущая тенденция к деглобализации, поскольку предприятия стремятся перераспределить свои цепочки создания стоимости и переместить производство в собственную страну. Это обусловлено необходимостью повышения устойчивости цепочки поставок и трудностями, вызванными ограничениями на международные поездки и перевозки.

Во-вторых, возрастает уровень неопределенности внешнеэкономической деятельности, что приводит к необходимости использования более устойчивых бизнес-моделей и расширению портфеля страховых услуг. Компании также стремятся включить в контракты оговорки для учета форс-мажорных ситуаций, в то время как некоторые отрасли, активно используют новые возможности, такие как услуги бесконтактной доставки еды и использование роботов.

В-третьих, правительства во всем мире играют более важную роль в поддержке своей экономики посредством таких мер, как снижение процентных ставок и усиление вмешательства в экономику. Однако многие уязвимые страны с трудом могут оказать адекватную поддержку отраслям, пострадавшим от карантинных мероприятий.

В-четвертых, онлайн-покупки стали особо заметными, а потребители адаптировались к новым способам покупки товаров во время пандемии. Как показывает статистика, даже после окончания локдауна люди не хотят возвращаться к традиционному методу покупок [5].

Наконец, предприятия меняют свои подходы к организации рабочих процессов, что приводит к снижению спроса на офисные помещения, транспорт и технологии. Эти изменения, вероятно, окажут долгосрочное влияние на то, как бизнес будет работать в будущем.

К последствиям этого форс-мажора также относится контейнерный кризис. Он был вызван сочетанием факторов, включая сбои в мировой торговле и производстве, вызванные пандемией COVID-19, несбалансированными торговыми потоками и логистическими проблемами в портах.

Одной из главных причин контейнерного кризиса стало неравномерное распределение контейнеров по всему миру. Из-за сбоев, вызванных пандемией, многие контейнеры застряли в портах или в пути, в то время как другие не были возвращены

в места их происхождения из-за несбалансированных торговых потоков, вызванных карантинами и другими мерами. Это привело к нехватке доступных контейнеров в некоторых регионах, что, в свою очередь, привело к повышению стоимости доставки, задержкам поставок и сбоям в цепочке поставок.

Контейнерный кризис оказал значительное влияние на различные отрасли, включая обрабатывающую промышленность, розничную торговлю и сельское хозяйство. Нехватка контейнеров и вызванные этим задержки и перебои в работе привели к увеличению затрат и снижению эффективности для грузоотправителей и поставщиков логистических услуг, что, в свою очередь, повлияло на доступность товаров и цены на них для потребителей.

Чтобы смягчить последствия контейнерного кризиса, грузоотправителям и поставщикам логистических услуг пришлось искать креативные решения, такие как использование альтернативных способов доставки и маршрутов, увеличение использования авиаперевозок и корректировка стратегий производства и складирования. Правительства и промышленные группы также приняли меры по преодолению кризиса, такие как улучшение инфраструктуры и увеличение.

Результатом влияния на мировые логистические транспортные системы перечисленных рисков может стать срабатывание негативной цепочки причинно-следственных связей.

В заключение, форс-мажорные обстоятельства в международной логистике оказывают значительное влияние на цепочки поставок и предприятия, участвующие в международной торговле. Компании должны быть готовы к такого рода событиям, включив в свои контракты пункт о форс-мажорных обстоятельствах и разработав планы действий на случай непредвиденных обстоятельств, чтобы свести к минимуму последствия события.

Список использованных источников

1. *Талёб Нассим Николас* «Я вижу угрозу серьезнее пандемии». URL: <https://hrportal.ru/> (дата обращения: 26.02.2023).

2. *Кузьминов Я.* Вирусная революция: как пандемия изменит наш мир. URL: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: 26.02.2023).

3. *Волков В.* Возможности сети: какие перемены ждут университеты после пандемии. URL: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: 26.02.2023).

4. *Воробьева О. Т., Суворова С. Д.* Рынок международных грузоперевозок: оценка влияния пандемии // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 101(68). С. 49-52. DOI 10.24411/2411-0450-2020-10764; *Плещенко В. И.* Закупочная деятельность во время и после эпидемии коронавируса: как работать дальше? Стратегии бизнеса. – 2020. – Т. 8. – № 5. – С. 129-131. – DOI 10.17747/2311-7184-2020-5-129-131.; *Кантарович А. А.* Трансформация процессов ведения внешнеэкономической деятельности с учетом пандемии COVID-19 // Вестник экономики, права и социологии. – 2021. – № 2. – С. 7-11.; *Николаева А. С.* Влияние COVID-19 на закупочную логистику // Молодежная неделя науки ИПМЭиТ: Сборник трудов Всероссийской студенческой научно-учебной конференции. В 6-ти частях,

Санкт-Петербург, 02–04 декабря 2022 года. Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. С. 31-33; *Овезниязова Ш. У.* Особенности регулирования логистических операций в период коронакризиса // Проблемы комплексной безопасности Каспийского макрорегиона: Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции, Астрахань, 28–29 октября 2021 года / под общей редакцией А.П. Романовой, Д.А. Черничина. Астрахань: Астраханский государственный университет, Издательский дом "Астраханский университет", 2021. С. 194-198.

5. Рынок интернет-торговли в России. URL: <https://akit.ru>(дата обращения: 19.03.2023).

V. A. Loginova

O. K. Nilga

FORCE MAJEURE AND INTERNATIONAL LOGISTICS: CONSEQUENCES, RISKS AND LESSONS OF THE COVID-19 PANDEMIC

Keywords: force majeure, COVID-19, international logistics, container crisis

Force majeure is a legal concept that refers to unexpected and uncontrolled prevent the fulfillment of contractual obligations events. These can be various situations, such as natural disasters, political instability, military conflicts and public health emergencies, cyber attacks, and more. The COVID-19 pandemic has led to significant disruptions in global supply chains, which has led to huge economic losses for enterprises engaged in foreign economic activities. This article explores the impact of force majeure on international logistics, the risks associated with them, and the lessons learned from the COVID-19 pandemic.

В. А. Логинова, канд. экон. наук

С. Цуй

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КНР

Ключевые слова: экспортный потенциал, автомобильная промышленность КНР, экспорт, новые энергетические транспортные средства, государственная политика.

В статье рассмотрено понятие экспортного потенциала, представлены данные об объемах и динамике производства автомобилей в КНР. Дана оценка экспорта и географической структуры экспорта китайских автомобилей. Представлены факторы роста экспорта китайских автомобилей, связанные с политикой страны в области автомобильной промышленности и стратегиями китайских автомобильных компаний.

Международный торговый центр рассматривает экспортный потенциал как потенциальную стоимость экспорта по определённому продукту и целевому рынку, учитывая предложение экспортера, спрос на целевом рынке, условия доступа к рынку и двусторонние связи между двумя странами [1]. Вместе с тем нельзя не учитывать и государственное влияние на формирование экспортного потенциала.

Автомобильная промышленность КНР является драйвером экономического роста страны, прошедшая несколько стадий развития, начиная от создания совместных предприятий с компаниями из стран Европы, США и Японии, инвестирования в создание и развитие собственных брендов, формирование внутреннего спроса на собственные автомобильные марки, стимулирование выхода китайских автомобильных брендов на мировые рынки, и, наконец, вывоз капитала и приобретение активов автомобильных компаний за рубежом. Валовой объем производства автомобилей в Китае в 2021 году составил более 10 трлн юаней (1,4 трлн долларов США), что составляет почти 10% ВВП Китая.

В настоящее время Китай является крупнейшим производителем автомобилей. В 2022 году в мире произведено 82495803 автомобилей [2], из них 26997431 (32,7%) сошло с конвейеров китайского автопрома. За 18 лет объем китайского автомобильного производства вырос в 4,7 раза при росте мирового производства в 1,7 раза, а доля КНР в мировом объеме производства выросла в 2,8 раза (с 11,8% до 32,7%).

Вместе с тем позиции КНР на мировых рынках до последнего времени были значительно хуже. По данным Международного торгового центра [3] стоимостной объем экспорта китайских автомобилей (группа ТН ВЭД 8703) в 2022 году составил 44687899 тыс. долл США. По данному показателю в 2022 году Китай находился на 11 месте. За 10 лет рост объема экспорта китайских автомобилей составил 967%.

Для сравнения темпы роста экспорта топ-10 экспортеров легковых автомобилей находился на уровне 70-120%. Соответственно выросла и доля КНР в мировом экспорте с 0,68% в 2013 году до 3,4% в 2022 году.

Вместе с тем по данным Национального бюро статистики Китая, в 2021 году страна экспортировала 2,12 миллиона автомобилей, что почти вдвое больше, чем в 2020 году. В 2021 году Китай занял 3-е место по экспорту автомобилей после Японии, экспортировавшей 3,82 миллиона автомобилей, и Германии с объемом экспорта 2,3 миллиона автомобилей [4].

Столь значительные различия между показателями экспорта в стоимостном выражении и количестве автомобилей обусловлен тем, Китай, как правило, экспортирует относительно дешевые автомобили: средняя цена экспортируемого легкового автомобиля китайского производства в 2021 году составляла около 13700 долларов США, что составляло примерно одну треть от стоимости немецкого автомобиля и примерно на 30% дешевле, чем цена японского автомобиля [5].

Наращивание присутствия на мировом автомобильном рынке приводит к изменению и географической структуры экспорта Китая (табл. 1).

Таблица 1

Динамика географической структуры экспорта автомобилей КНР, %

Страна – импортер	2013	2017	2019	2021	2022
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Бельгия	0,22	4,91	0,45	12,47	12,22
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	0,69	0,77	3,28	8,16	8,94
Саудовская Аравия	3,03	0,70	6,41	6,61	6,03
Соединенные Штаты Америки	3,32	23,20	12,30	7,13	5,65
Австралия	1,39	0,88	3,15	5,17	5,49
Мексика	0,34	8,79	11,32	3,41	4,93
Испания	0,11	0,06	0,56	0,16	4,05
Объединенные Арабские Эмираты	0,49	0,45	0,98	1,22	3,87
Российская Федерация	14,84	3,65	5,09	6,23	3,76
Словения	0,03	0,05	0,14	2,10	3,48
Прочие импортеры	75,54	56,54	56,31	47,34	41,57

Составлено авторами [3]

В течение десяти лет географическая структура китайского автомобильного экспорта претерпевала значительные изменения. Так, в 2022 году основными импортерами китайского автопрома стали Бельгия (12,2%) и Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (8,9%), десять назад их суммарная доля в экспорте китайских автомобилей не превышала 1%. При этом доля РФ снизилась практически в 4 раза, доля США менялась в пределах от 3,3% до 23,2%.

Выход на европейский рынок долгое время был целью китайских компаний, которые начали участвовать в автосалонах на континенте с начала 2000-х годов. В настоящее время около 28% экспорта китайских автомобилей приходится на Европу, 29,9% на Азию и 21,2% на Южную и Центральную Америку. При этом Китай

ставит перед собой амбициозные цели продать к 2030 году за границу 8 миллионов легковых автомобилей [6].

Потенциал для реализации таких планов лежит в сфере различных решений, связанных как с политикой государства в сфере поддержки автомобильной промышленности, так как стратегии развития отдельных компаний, к которым, в частности, можно отнести:

- изменение инвестиционной политики Правительства КНР в автомобильной промышленности, направленной на наращивание экспорта иностранных марок, производимых в КНР. В том числе снятие ограничений на владение иностранными компаниями автомобильными предприятиями, что позволило иностранным инвесторам создавать в отрасли предприятия, полностью принадлежащие иностранцам; создавать более двух совместных предприятий в Китае для производства одного и того же автомобиля; освобождение от таможенных пошлин оборудования, ввозимого для собственного использования, льготное налогообложение прибыли. Благодаря этим улучшениям в правилах инвестирования такие производители, как FordMotors, GM, BMW, Honda и даже Tesla, расширили свою деятельность в Китае, и Правительство КНР надеется увеличить экспорт автомобилей иностранных марок китайского производства;

- стимулировании производства, потребления и продвижение новых энергетических транспортных средств (NEV): освобождение от налогов при покупке NEV и продвижение таких автомобилей в сельскую местность. В настоящее время существует более 500 компаний, имеющих лицензии только на производство электромобилей, и, по некоторым данным, до 200 китайских автопроизводителей уже произвели электромобили [7];

- усиление локализации автомобильного производства в том числе за счет развития производства аккумуляторных батарей для новых энергетических транспортных средств;

- повышение качества китайских автомобилей. В 2019 году количество проблем в китайских автомобилях совпало со средним показателем по рынку США, китайские автомобили начали проходить европейские тесты на безопасность, а жесткие ограничения Китая на загрязнение воздуха также помогли большинству автомобилей КНР соответствовать европейским стандартам выбросов [8];

- создание специальных моделей автомобилей под потребности зарубежных рынков. В 2022 году SAIC выпустила электрический хэтчбек MG4 Electric, который стал первой моделью компании, разработанной с прицелом на глобальные рынки. Ожидается, что к началу 2025 года у компании появятся три-четыре модели, разработанные специально для мировых рынков [9];

- инвестирование китайских компаний в покупку зарубежных автомобильных компаний и создание собственного зарубежного производства. Наряду с планами по увеличению экспорта многие китайские OEM-производители расширяют производственные площадки за пределами Китая, в странах АСЕАН и Индии. Имеются планы на создание китайских автомобильных компаний в Европе, что снижает логистические издержки и позволяет преодолевать протекционистские барьеры при ввозе готовой автомобильной продукции в эти страны.

Таким образом, Китай обладает значительным экспортным потенциалом, обусловленным как проводимой политикой в области формирования конкурентоспособной на мировом рынке автомобильной промышленности, стимулированием производства новых энергетических транспортных средств, экспансией инвестиций и созданием китайского производства автомобилей за рубежом.

Список использованных источников

1. Карта экспортного потенциала Международного торгового центра. URL: <https://exportpotential.intracen.org> (дата обращения: 20.03.2023).
2. Статистика производства новых автомобилей в 2022 году. URL: <https://auto.vercity.ru> (дата обращения: 23.03.2023).
3. Торговая статистика для развития международного бизнеса. URL: // <https://www.trademap.org> (дата обращения: 23.03.2023).
4. *Zou Wenqing* Calling for Attention: Deep Analysis of Chinese Auto Report 2022. URL: // <https://equalocean.com> (дата обращения: 23.03.2023).
5. *Hancock T.* The US Hasn't Noticed That China-Made Cars Are Taking Over the World. URL: <https://www.bloomberg.com> (дата обращения: 25.03.2023).
6. *Li Fusheng* Automakers drive China's export recovery. URL: <https://global.china-daily.com> (дата обращения: 24.03.2023).
7. *Brown T.* Chinese automotive market: Growth opportunity or competitive threat? [Электронный ресурс] // URL: <https://www.themanufacturer.com> (дата обращения: 24.03.2023).
8. *Hancock T.* Указ. соч.
9. *Li Fusheng* Указ соч.

**V. A. Loginova,
X. Cui**

CHINA'S AUTOMOTIVE INDUSTRY EXPORT POTENTIAL

Keywords: export potential, China's automotive industry, exports, new energy vehicles, government policy

The article considers the concept of export potential, presents data on the volume and dynamics of car production in China. An assessment of exports and the geographical structure of exports of Chinese cars is given. The growth factors of Chinese car exports related to the country's policy in the automotive industry and the Chinese car companies' strategies are presented.

А. В. Мавровская

О. Г. Иванченко, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ВНЕШНЕЙ КОНЪЮНКТУРЫ

Ключевые слова: энергетика, топливно-энергетический комплекс, структура, статистика мировых энергетических рынков, индексы конкурентоспособности и инновационности

В статье рассмотрены сектора мировой энергетики, энергетическая политика крупнейших экспортеров, позволившая повысить мировые цены более чем на 60% за последние два года, несмотря на такие факторы, как: возросшее политическое и экономическое противодействие со стороны отдельных западных стран, форсирование США внутренней добычи сланцевых углеводородов, снизивших с 32% до 14% их зависимость от импорта энергоресурсов, массиванный выброс дополнительных объемов американского сырья на внешние рынки – наперекор сдерживанию добычи ведущими экспортерами. Показаны успехи Китая в использовании достижений науки и техники на плановой основе. Статья содержит таблицы, иллюстрирующие изменение спроса и предложения первичных энергоносителей в 2000-2021 гг. и позволяющие оценить динамику энергобалансов стран – крупнейших нетто-экспортеров, определяющих ход развития мирового энергетического хозяйства

Энергетика-это область хозяйственно-экономической деятельности, науки и техники, охватывающая энергетические ресурсы, производство, передачу, преобразование, аккумулирование и распределение различных видов энергии.

Россия является одним из лидеров мировой энергетики и крупнейшим участником международных энергетических рынков. В экономике России топливно-энергетический комплекс (ТЭК) и экспорт его продуктов занимают уникальное положение, и их динамика прямо влияет на устойчивость национальной экономики. В настоящее время нужно детальнее исследовать возможные турбулентностей мировых энергетических рынков и разработку регулярных прогнозов мировой энергетики на собственной исследовательской базе [1]. Структура энергетики:

1) электроэнергетика: - тепловая; - ядерная (атомная) энергетика; - гидроэнергетика; - альтернативные источники энергии.

2) топливная энергетика: - нефтяная; - газовая; - угольная; -торфяная; - сланцевая.

3) энергетика возобновляемых источников: - биоэнергетика; - геотермальная энергетика; - ветроэнергетика; -солнечная энергетика.

4) транспортировка: - нефтепровод; - газопровод; - ЛЭП [2].

За последние 20 лет энергетика мира выросла в 35 раз и прошла три этапа развития, удваивались цены топлива и замедлялся рост энергопотребления, а в конце каждого этапа наблюдался кризисный спад спроса на энергию (рис. 1, табл.1).

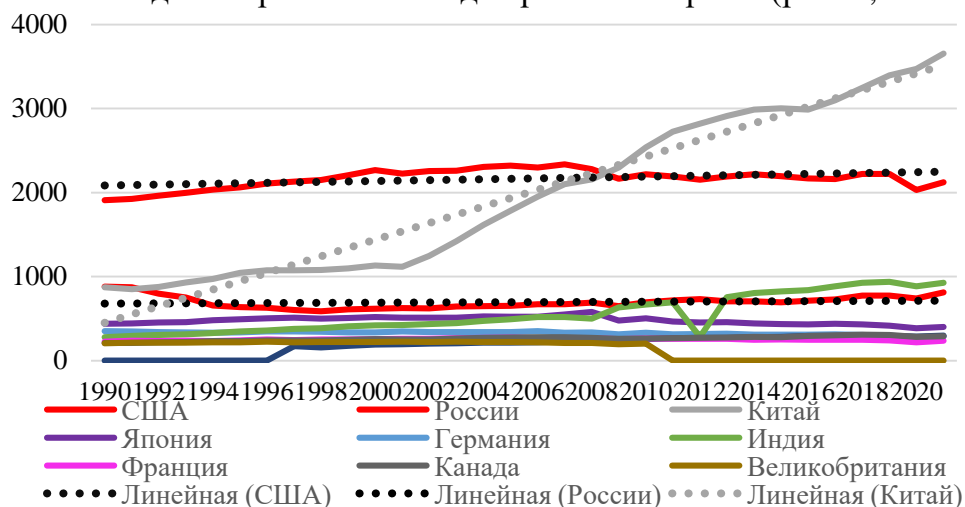


Рис. 1. Мировая статистика потребления электроэнергии с 1990 по 2021г. в Мтое

Таблица 1

Потребление электроэнергии в мире с 1990 по 2021г. в Мтое

Год	США	России	Китай	Япония	Германия	Индия	Франция	Канада	Англия
1990	1910	879	874	439	352	280	224	211	206
1991	1925	871	848	443	345	293	237	210	213
1992	1963	795	877	453	338	304	234	216	213
1993	1998	751	929	456	335	313	238	223	215
1994	2035	657	973	481	333	328	231	231	216
1995	2062	636	1045	493	337	347	240	234	217
1996	2108	630	1074	504	348	360	251	239	226
1997	2129	602	1073	509	345	376	244	242	219
1998	2147	588	1079	499	343	385	252	240	221
1999	2205	609	1099	507	335	408	252	247	222
2000	2268	619	1130	518	337	418	255	254	223
2001	2225	626	1116,8	510	347	424	260	250	224
2002	2255	623	1246	512	339	436	261	251	221
2003	2261	645	1420	509	339	446	268	264	224
2004	2307	647	1615	526	341	472	271	271	222
2005	2319	651	1782	522	339	491	273	274	223
2006	2297	670	1950	522	349	518	268	278	219
2007	2337	672	2099	549	331	517	265	278	211
2008	2277	688	2155	580	335	499	266	271	209
2009	2164	647	2297	476	313	633	255	261	196
2010	2217	693	2536	502	330	667	263	262	204
2011	2191	715	2723	465	313	694	258	267	-
2012	2152	732	2821	455	315	282	258	269	-
2013	2191	704	2912	456	322	753	259	275	-
2014	2217	706	2986	442	308	804	249	282	-
2015	2193	692	3001	435	309	824	252	280	-

Окончание табл. 1

Год	США	России	Китай	Япония	Германия	Индия	Франция	Канада	Англия
2016	2169	713	2987	432	310	840	248	293	-
2017	2162	727	3098	437	311	883	247	303	-
2018	2222	772	3248	431	304	927	246	307	-
2019	2220	773	3396	417	297	938	242	306	-
2020	2029	741	3471	386	279	885	218	282	-
2021	2123	811	3652	400	286	927	235	289	-

*1Mtoe – 11630000млнвт*ч

В 2021 году мировое энергопотребление увеличилось на 5 % после спада на 4,5 %, случившегося в 2020 году на фоне глобальной пандемии. Мировое энергопотребление за 2021 год превышает уровень 2019 года. Энергопотребление выросло в большинстве стран: +5,2 % в Китае (после +2,2 % в 2020 г.), +4,7 % в Индии (после -5,6 % в 2020 г.), +4,7 % в США (после -8,6 % в 2020 г.), +9 % в России (после -4 % в 2020 г.) и +4,5 % в ЕС (после -6,8 % в 2020 г.).

Притом, что нефть, газ и уголь останутся основными источниками энергии, а новые возобновляемые источники энергии вместе с ядерной и гидроэнергетикой должны будут обеспечить только половину от ожидаемых 30% энергии. Несмотря на это, традиционные источники энергии (нефть, газ и уголь) останутся доминирующими. Ожидается, что в 2040 году на них придется более 75% поставок (по сравнению с 81% в 2018 году и 1995г.) (рис. 2) [3].

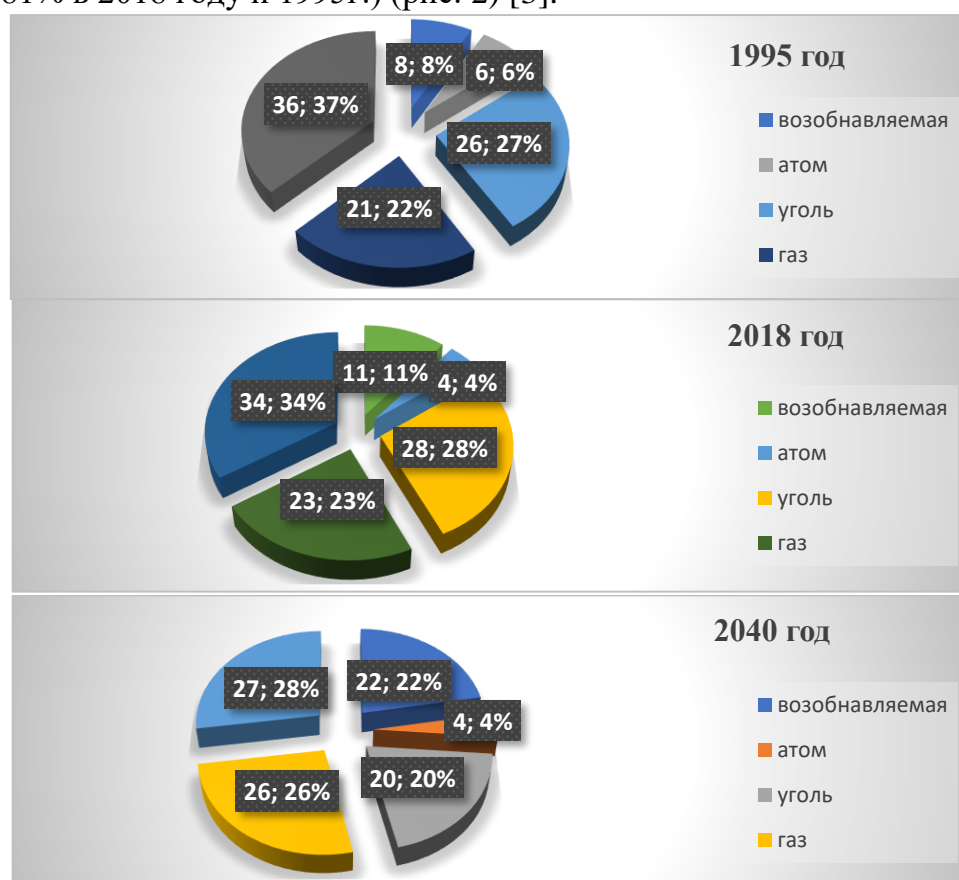


Рис. 2. Мировой спрос на разные источники энергии в 1995, 2018, 2040 годах

В свою очередь производство мировой энергии согласно рис. 3, табл. 2 выросло за последние 20 лет довольно значительно. Китай стал лидером в производстве энергетики и остается им на сегодняшний день. США занимает второе место, но сравнивая 2000 и 2021 года, производство энергии примерно была на уровне константы. Россия занимает 5-ку лидеров от всех стран, что является не мало важным.

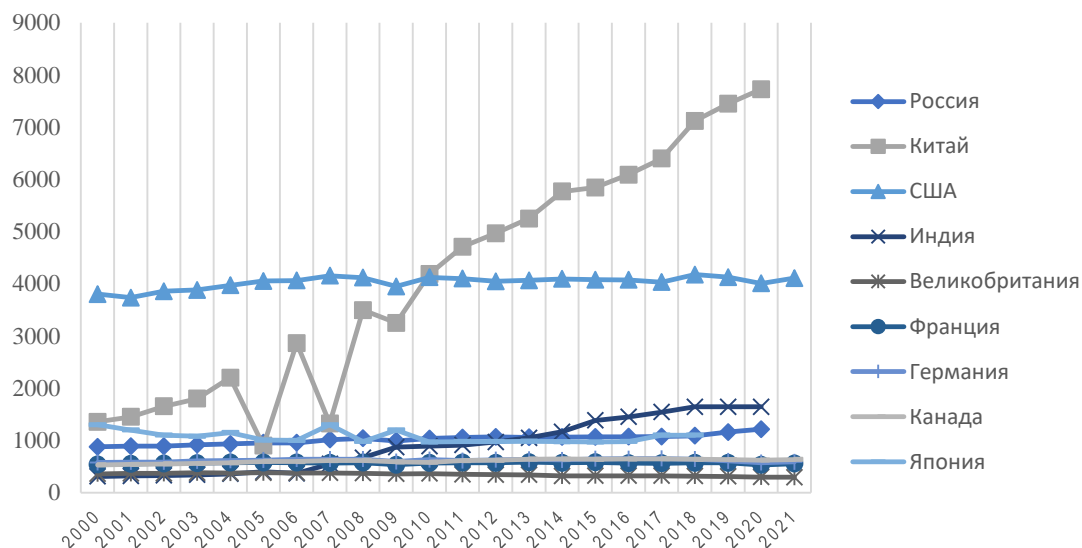


Рис. 3. Производство энергетики по странам в млн. кВт·ч

Таблица 2

Производство энергетики по странам в млн. кВт·ч

Года	Россия	Китай	США	Индия	Англия	Франция	Германия	Канада	Япония
2000	877,8	1356	3802,11	310	360,7	539	576	530	1300
2001	891,3	1450	3736,64	320	367,382	549	586	540	1200
2002	891	1654	3858,45	330	370,01	559	586	550	1100
2003	916	1800	3883,19	340	380	566	609	560	1080
2004	932	2203	3970,56	360	376	574	618	570	1150
2005	953,08	900	4055,42	400	380	576	623	599	1005
2006	955,8	2866	4064,7	370	378	574	640	594	1000
2007	1015,3	1325	4156,54	550	379	569	641	615	1300
2008	1040,4	3496	4119,39	670	372	573	641	617	980
2009	991,9	3250	3950,33	870	360	535	596	589	1200
2010	1038	4187	4125,06	890	365	569	633	580	970
2011	1054,9	4710	4100,14	910	351	573	613	614	980
2010	1038	4187	4125,06	890	365	569	633	580	970
2011	1054,9	4710	4100,14	910	351	573	613	614	980
2012	1069,2	4967	4047,76	970	345	572	628	620	980
2013	1059,3	5250	4065,96	1050	340	582	638	642	985
2014	1064,2	5768	4093,54	1167	321	572	627	645	975
2015	1067,5	5844	4077,53	1383	322	579	648	639	970
2016	1071,9	6091	4076,61	1450	323	564	650	645	980
2017	1073,7	6400	4034,18	1543	322	561	653	648	1100
2018	1090,1	7120	4178,28	1643	317	571	640	639	1102
2019	1160	7450	4127,86	1643	309	570	607	632	-
2020	1215	7727	4007,02	1644	297	532	575	624	-
2021	-	-	4108,33	-	296	555	588	635	-

Обострением конкурентной борьбы за рынки сбыта со стороны поставщиков с использованием торгово-политических, дипломатических, информационных, военных и других методов, (2) разнохарактерной реакцией неттоимпортеров, (3) внедрением новых технологий, позволяющих, с одной стороны, частично компенсировать рост производственных и транспортно-логистических издержек, а с другой стороны, оптимизировать распределение энергоносителей по каналам международной торговли, их локальное потребление путем развития сфер эффективности и ВИЭ, атомной энергетики, более широкого использования местных видов топлив.

Формирование конкурентного рынка в электроэнергетике ставит перед экономистами, менеджерами и энергетиками задачу повышения конкурентоспособности генерирующих объектов. В. И. Эдельман акцентирует внимание на проблемах надежности электроснабжения потребителей, которые могут усугубиться при реформировании отрасли, направленном на развитие конкуренции [4]. На сегодняшний день заложены основы создания конкурентного рынка в электроэнергетике. Создание конкурентного рынка в электроэнергетике направлено в первую очередь на привлечение инвестиций в отрасль.

Конкурентоспособность компаний в электроэнергетике с точки зрения формирования инвестиционных ресурсов рассматривается в работах А.С. Маневича [5]. Разработка методической основы оценки конкурентоспособности генерирующих объектов особенно актуальна для электроэнергетической отрасли России в связи с необходимостью реконструкции, модернизации и замены устаревшего оборудования. Ниже приведен рейтинг стран по показателю конкурентоспособности (рис. 4).

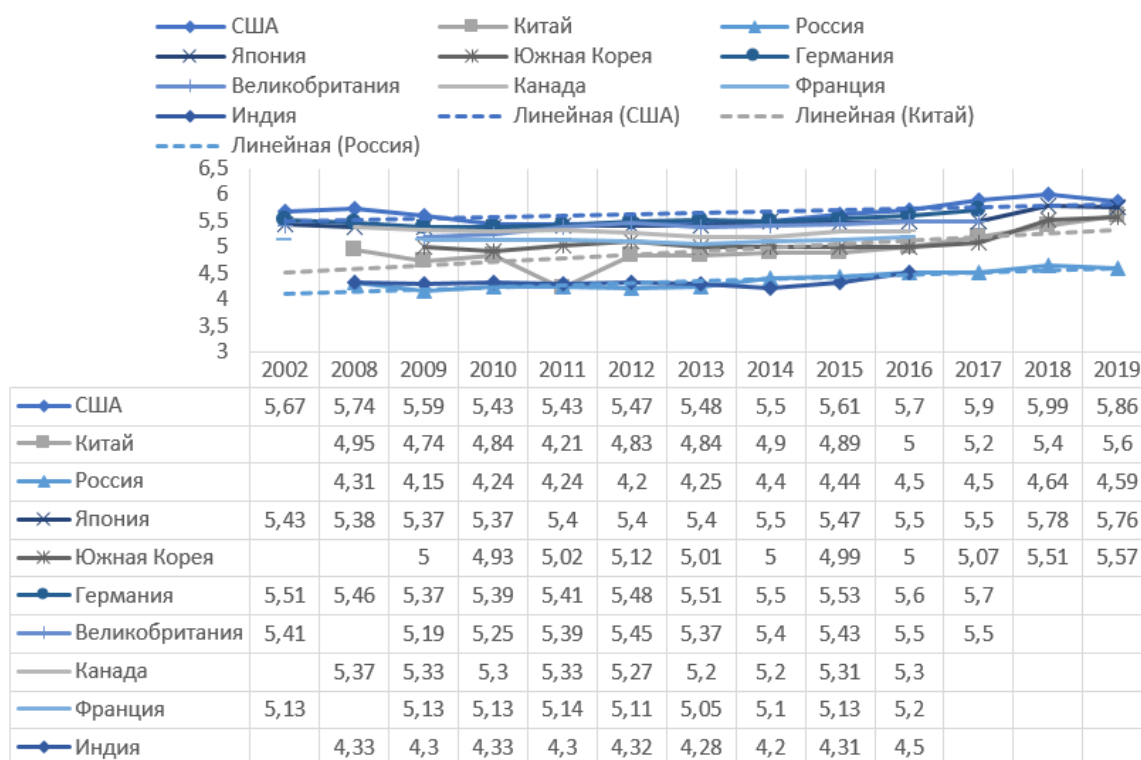


Рис. 4. Динамика индекса глобальной конкуренции по странам 2002-2019 гг.

В 2020 г. Россия уступила 5 позиций в рейтинге глобальной конкурентоспособности в сравнении с предыдущим годом (45 место в 2019 г.) вследствие низких цен на нефть, ведущие к бюджетным ограничениям. Также активизация инновационной деятельности и широкое распространение инновационных технологий, безусловно, приоритетное направление современного мирового развития энергетики.

Под воздействием инновационных процессов формируется новая структура энергетики мира, которую можно рассматривать как цивилизацию энергетических инноваций. Рассмотрим, как менялся показатель инновационности в разных странах за 6 лет (рис. 5) [6].

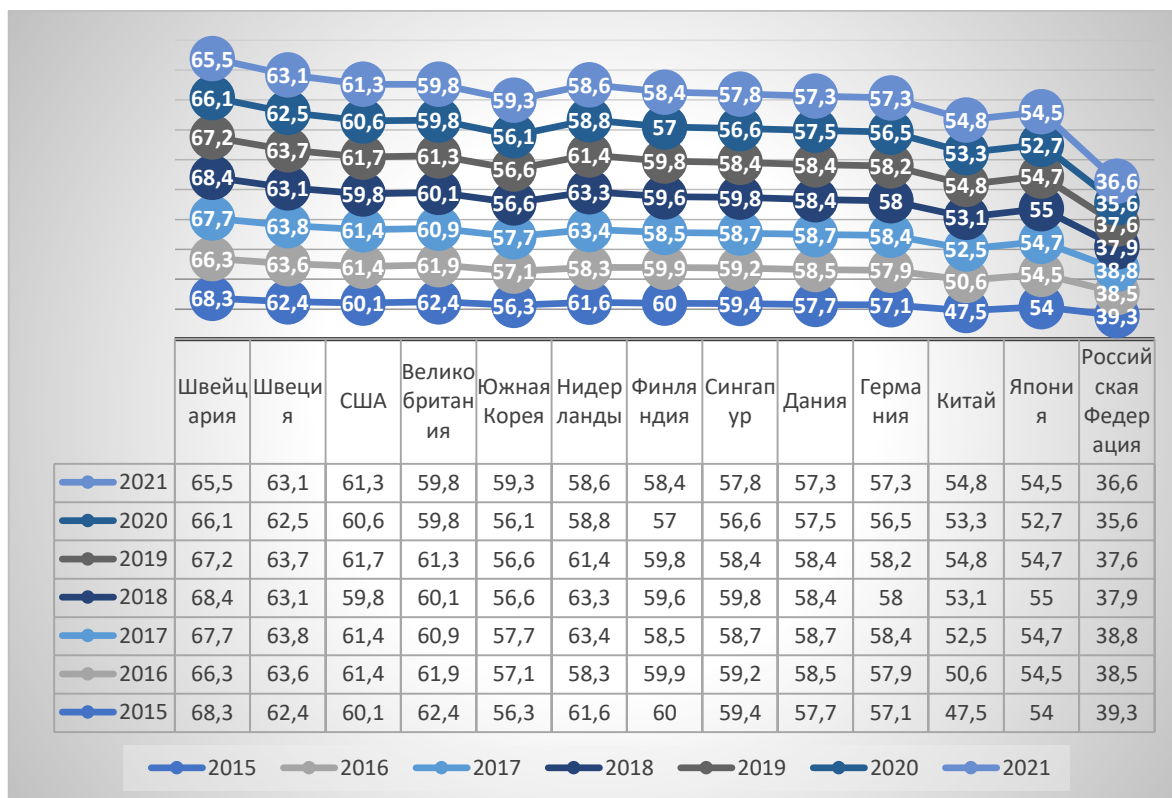


Рис. 5. Значение индекса инновационности стран-лидеров и стран АТР за 2015-2021 гг.

Сопоставив график производства электроэнергии и ее экспорт с графиками индекса конкурентоспособности и инновационности, мы видим, мы прямую зависимость роста двух показателей. А это означает, что с развитием в стране инноваций в области энергетики и конкурирование ими на мировом рынке, повышает уровень спроса на энергию данной страны.

Таким образом, исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что социально-экономическое положение ведущих стран Азиатско-Тихоокеанского региона с каждым годом развивается очень быстрыми темпами и выходит по социально-экономическим показателям на лидирующие позиции в мире. Ведущие страны Азиатско-Тихоокеанского региона начали бороться с коррупцией, бороться за инвестиции, начали открывать свои рынки миру, а также искать варианты развития, которые помогут стране конкурировать в рамках своего региона или мира в целом.

Список использованных источников

1. Топливо-энергетический комплекс.URL: <https://studopedia.ru/>(дата обращения: 22.03.2023).
2. Иванов А. С., Матвеев И. Е. Мировая энергетика на рубеже 2018 г.: трансформация продолжается, обретая новые оттенки // Бурение и нефть. 2017. № 12. С.4 -13.
3. Костенок И.В., Хоменко Я. В., Ефименко А. В. Современная интерпретация устойчивости нефтегазовых компаний на мировом энергетическом рынке // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2020. № 1 (109). С. 93–107
4. Эдельман В. Проблема управления надежностью в электроэнергетике // Энергорынок. 2007. № 8.
5. Волков Э.П., Баринов В.А., Маневич А.С. Проблемы и перспективы развития электроэнергетики России. - М.: Энергоатомиздат, 2001.
6. Березкин М. Ю., Синюгин О. А., Соловьев А. А. География инноваций в сфере традиционной и возобновляемой энергетик мира. URL: <file:///C:/Users/mavav/Downloads> (дата обращения: 22.03.2023).

A. V. Mavrovskaya

O. G. Ivanchenko

DYNAMICS OF GLOBAL ENERGY DEVELOPMENT INDICATORS IN THE CONTEXT OF CHANGING EXTERNAL ENVIRONMENT

Keywords: energy, fuel and energy complex, structure, statistics of world energy markets, competitiveness and innovation indices.

The article considers the world energy sectors, the energy policy of the largest exporters, which allowed to increase world prices by more than 60% over the past two years, despite such factors as: increased political and economic opposition from certain Western countries, forcing the US domestic production of shale hydrocarbons, which reduced their dependence on energy imports from 32% to 14%, a massive release of additional volumes of American raw materials to foreign markets - in defiance of the containment of production by leading exporters. China's successes in using the achievements of science and technology on a planned basis are shown. The article contains tables illustrating the change in demand and supply of primary energy carriers in 2000-2021. and allow assessing the dynamics of the energy balances of the countries - the largest net exporters that determine the course of development of the world energy economy.

Б. А. Мердин**А. Е. Зубарев**, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РОССИИ, И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ*Ключевые слова:* экономика России, развитие страны, решение проблем, инвестиции.

Современная экономика России находится в постоянном состоянии изменений и нестабильности. Россия имеет огромный потенциал для развития, но в то же время существует ряд проблем, которые препятствуют ее росту. В данной статье рассмотрены основные проблемы экономического развития России и пути их решения.

Экономика России относительно мягко перенесла недавнюю пандемию COVID-19, она не так сильно ударила по России, как по странам Европы или США. Тем не менее, введение карантинных мер, введение санкций западными странами под эгидой США не прошло для отечественной экономики бесследно. Для наглядности рассмотрим в табл. 1 динамику основных показателей экономического развития России за 2017-2022 гг.

*Таблица 1***Основные показатели экономического развития России за 2017-2022 гг.**

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Численность населения, млн. чел.	146,9	146,8	146,7	146,7	145,5	146,4
ВВП России, млрд. руб.	91843	104630	110046	115498	13102	151456
Динамика ВВП России к предыдущему году, %	1,8	2,8	2,2	-2,7	5,6	-2,1
Численность безработных, тыс. чел.	3969	3658	3465	4433	3631	2700
Среднедушевые денежные доходы населения, руб./мес.	31897	33178	35247	35361	43217	48587
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. чел.	18,9	18,4	18,1	17,8	17,6	17,2
Уровень инфляции в годовом исчислении, %	2,52	4,27	3,05	4,91	8,39	11,92

Составлена авторами на основе данных Росстата [1]

По данным табл. 1 можно увидеть отрицательную динамику темпов прироста ВВП, замедлился рост численности населения на фоне прошедшей пандемии, отмечается сжижение рождаемости, так же на снижение динамики численности населения России может влиять отток граждан из страны и смерть мужского населения на фоне начала специальной военной операции на Украине. Ощутимыми для населения страны являются темпы роста инфляции на фоне санкций, увеличении бюджетных расходов и прочие специфические расходы. Положительной тенденцией может отличаться снижение уровня безработных, рост ВВП, а также снижение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума, среднедушевые денежные доходы населения.

Один из главных факторов, замедляющих экономический рост России, - это низкий уровень инвестиций и инноваций. В последние годы в России наблюдается снижение объемов инвестиций, как в государственном, так и в частном секторе. Недостаток инвестиций и инноваций препятствует развитию новых технологий, созданию новых рабочих мест и улучшению качества жизни населения [1]. Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию снижается, что не может не отражаться на значимости фактора экономического роста страны [2]:

- 2017 г. – 16,1%;
- 2018 г. – 15,5%;
- 2019 г. – 14,7%;
- 2020г. – 15,7%;
- 2021 г. – 14, 6%.

Для решения этой проблемы необходимо проводить целенаправленную работу по привлечению инвестиций в экономику России, улучшению инвестиционного климата и созданию благоприятных условий для развития инноваций. Важно поддерживать и развивать инфраструктуру для проведения научных исследований и разработок, а также создавать механизмы государственной поддержки инновационных проектов. [1]

Одной из главных проблем экономического развития России является высокая зависимость экономики от экспорта нефти и газа. Около 70% экспорта России составляют нефть и газ. Это приводит к тому, что при изменении мировых цен на энергоносители, экономика России сильно страдает [3]. Динамика экспорта нефти и газа России за 2017-2022гг. представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика экспорта нефти и газа России за 2017-2022 гг.

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Экспорт нефти из России, млн. тонн	252,8	260,6	269,2	238,6	230	242
Экспорт газа из России, млрд м ³	192,2	200,8	198,9	174,9	185,1	170,6
Доля ВВП без учёта нефтегазового сектора в общем объеме ВВП РФ, %	83,4	79,3	81,2	86,1	82,6	78,3 (1 кв. г.)

Составлена авторами на основе данных Росстата [1]

Динамика экспорта нефти и газа снизилась на фоне санкций западных стран и США, Россия проводит переориентацию основных поставок природного сырья в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, так, например, с начала 2023 года Россия стала крупнейшим поставщиком нефти в Китай, обогнав Саудовскую Аравию. Причина, по которой Китай стал закупать больше российского сырья, заключается в санкциях против энергоресурсов, вынуждающих Россию продавать нефть с большими скидками. Но доля нефтегазового ВВП в общем объеме ВВП России по-прежнему занимает большую долю, периодически изменяя свою динамику из-за нестабильности на мировом рынке.

Для решения этой проблемы необходимо проводить диверсификацию экономики, то есть развивать другие отрасли, такие как сельское хозяйство, лесное хозяйство, машиностроение, промышленность и т.д. [3]. Также важно развивать некомодитарный экспорт и увеличивать долю отраслей, связанных с высокими технологиями. Для того, чтобы привлечь иностранных инвесторов в некомодитарные отрасли, необходимо создавать благоприятные условия для бизнеса, снижать бюрократические барьеры и улучшать инфраструктуру.

Другой важной проблемой экономического развития России является низкий уровень качества инфраструктуры и услуг. Это относится к транспортной, энергетической, коммунальной и другим видам инфраструктуры. Низкий уровень качества инфраструктуры и услуг затрудняет развитие экономики и ухудшает качество жизни населения [4]. В табл. 3 представлена информация о минимальных, средних и максимальных значениях отраслевых индексов по стране в зависимости от региона.

Таблица 3

Диапазоны и средние значения отраслевых индексов в России

Индексы	Минимальное, среднее и максимальное значение от 0 до 10					
	Минимальный		Средний		Максимальный	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Интегральный	4,06	4,03	5,61	5,62	7,77	7,75
Транспортный	2,04	2,03	3,23	3,24	8,54	8,47
Энергетический	3,24	3,28	5,09	5,1	8,78	8,74
Социальный	2,91	2,94	5,5	5,55	7,49	7,51
Коммунальный	5,45	5,38	6,93	6,96	8,25	8,25
Телекоммуникационный	3,87	3,63	6,41	6,35	9,87	9,81

Источник: данные *Infra One Research*

Интегральный индекс показывает, насколько регион или страна обеспечена инфраструктурой в целом, а отраслевые индексы, из которых он сформирован, - осна-

ценность ее конкретными видами. Максимально возможное значение интегрального индекса - 10. Ему соответствует «идеально» развитый, который мог бы лидировать в стране во всех пяти сферах, но на практике таких не оказалось.

Интегральный и отраслевые индексы развития иллюстрируют близость инфраструктуры конкретного региона или страны к лидерам и отражают различия между субъектами, но не всегда говорят о том, достаточно ли там инфраструктуры или ее не хватает [5]. За год улучшение произошло в четырех исследуемых инфраструктурных сферах: транспортной, энергетической, социальной и коммунальной. Для первых двух средние значения индексов увеличились незначительно: на 0,01, до 3,24 и 5,10 соответственно.

У коммунальной инфраструктуры средний по стране показатель вырос на 0,03 (до 6,96). А у социальной инфраструктуры наблюдался самый заметный подъем: на 0,05, до 5,55. Падение по итогам 2020 года было лишь в телекоммуникационной сфере: на 0,06, до 6,35.

Увеличение индексов свидетельствует о приближении регионов по уровню отраслевого развития друг к другу. Чем ближе к величине среднего по стране индекса, тем более однородно развита инфраструктура субъектов. Таким образом, коммунальная сфера продолжает оставаться наиболее развитой среди рассматриваемых пяти видов инфраструктуры.

Для решения этой проблемы необходимо проводить модернизацию и развитие инфраструктур. Важно также улучшать качество предоставляемых услуг и сокращать временные и бюрократические издержки при оказании услуг [6].

Из рассмотренных выше проблем экономического развития России можно сделать вывод, что необходимо проводить целенаправленную работу по модернизации экономики и созданию благоприятных условий для бизнеса. Это позволит привлечь больше инвестиций в некоммудитарные отрасли, снизить зависимость экономики от экспорта нефти и газа, а также улучшить качество инфраструктуры и услуг [7]. Для этого правительство должно проводить реформы, которые создадут благоприятный климат для бизнеса, снизят бюрократические барьеры и улучшат инфраструктуру.

Также необходимо продвигать инновационные проекты и программы, которые будут способствовать развитию новых отраслей экономики и увеличению конкурентоспособности страны [8]. Важным шагом на пути к модернизации экономики является улучшение качества образования и науки. Россия обладает значительным потенциалом в области науки и технологий, и для того, чтобы использовать его на полную мощность, необходимо инвестировать в образование и научные исследования.

Таким образом, экономическое развитие России является сложной проблемой, которая требует комплексного решения. Однако, при правильном подходе, Россия может достичь стабильного и устойчивого экономического развития, которое обеспечит процветание ее населения и увеличит ее роль на мировой арене.

Список использованных источников

1. *Нуреев Р. М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. Учебник. Москва: ИНФРА-М, 2001, с. 152.
2. Федеральная служба государственной статистики Оперативные показатели. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 08.04.2023)
3. *Глушченко К. Е.* Формирование механизмов управления инновационным развитием региона// Экономика и предпринимательство. 2018. 7(1). С. 232-238.
4. *Григорьев Л. М.* Инновационная экономика: особенности функционирования и проблемы развития// Экономическая наука современной России. 2019. №10(2). С. 80-95.
5. InfraOneResearch Индекс развития инфраструктуры России 2021. URL:infraoneresearch.ru (дата обращения: 08.04.2023)
6. *Новиков Д. А.* Моделирование механизмов регулирования инфляции в условиях российской экономики// Экономический журнал ВШЭ. 2018. 22(4). С. 615-632.
7. *Соколова И .А.* Организация производства в условиях цифровой экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2019. 8(2). С. 209-215.
8. *Кузнецов В. И.* Формирование институциональной среды развития национальной экономики//Экономические исследования. 2017. 9(2). С.132-138.

B. A. Merdin

A. E. Zubarev

MODERN PROBLEMS RELATED TO THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA AND POSSIBLE WAYS TO SOLVE THEM

Keywords: Russian economy, country development, problem-solving, investments

The modern economy of Russia is constantly undergoing changes and instability. Russia has enormous potential for development, but at the same time, there are several problems that hinder its growth. This article examines the main problems of economic development in Russia and ways to solve them.

Е. В. Минакова

С. Ю. Титова

(Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск)

ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: международный бизнес, мировая экономика, внешняя торговля, рынок сырьевых товаров, пиломатериалы, лесоматериалы

В статье проанализирован мировой рынок лесопродукции. В результате исследования выявлены и охарактеризованы пять основных тенденций развития международной торговли продукцией лесопромышленного комплекса.

Последнее десятилетие возрастает значимость древесины как натурального, экологически чистого универсального материала, что делает изучение данного сегмента рынка очень привлекательным [1]. Так, с 2015 г. по 2020 г. импорт пиломатериалов в мире вырос на 8,2 % или на 2,8 млрд. долл. США в стоимостном выражении [2].

Международная торговля сырьевыми товарами является существенным сегментом мирового рынка, а в связи с санкциями 2022 года Российские лесопромышленные компании вынуждены искать новые рынки сбыта продукции. Изучение современного состояния и тенденций развития международной торговли становится необходимым для развития международного бизнеса российских компаний.

За последние несколько лет можно выделить несколько тенденций развития международного бизнеса и то, как они проявляются в международной торговле лесопродукцией (рис. 1).

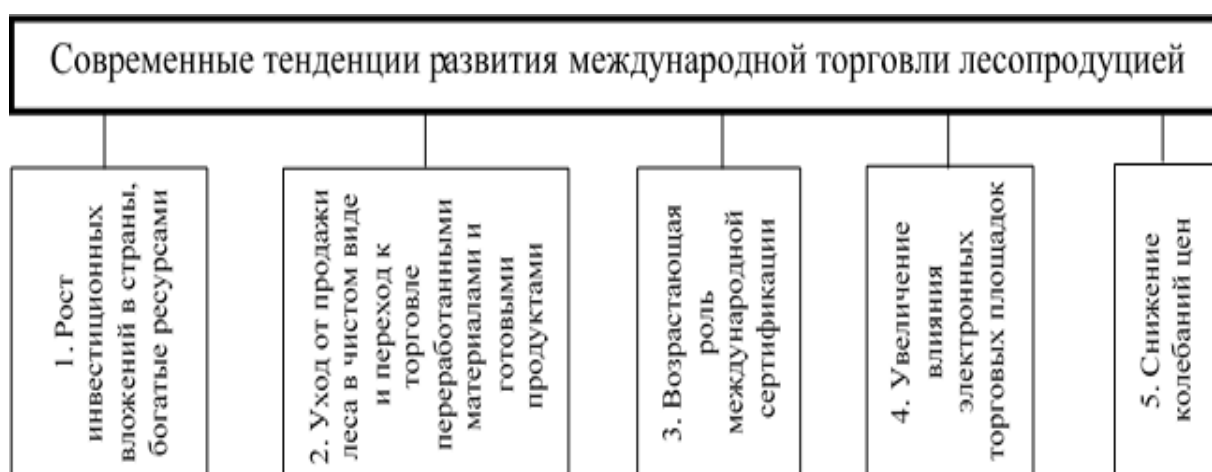


Рис. 1. Основные тенденции развития международной торговли лесопродукцией

Охарактеризуем современные тенденции развития международной торговли лесопродукцией в последовательности, указанной на рис. 1.

Первая тенденция: рост инвестиционных вложений в страны, богатые ресурсами.

Важным мотивом зарубежной экспансии бизнеса является стремление получить доступ к природным ресурсам других стран мира для укрепления собственной сырьевой базы, и доступа к дефицитным видам сырья, которые уменьшаются с каждым годом. Так, около половины всех иностранных инвестиций в России приходится на сырьевые и приграничные регионы [3]. В лесопромышленном комплексе России наиболее успешными предприятиями с прямыми иностранными инвестициями являются: «WISAPlywood» в Новгородской области с инвестициями из Финляндии; «SWISS KRONO» в Комстромской области с инвестициями из Швейцарии. Увеличение инвестиционных вложений позволяет максимально эффективно использовать ресурсный потенциал стран и стимулирует международное разделение труда.

Вторая тенденция: уход от продажи необработанной древесины и переход к торговле переработанными материалами и готовыми продуктами.

Сегодня вместо импорта сырьевых товаров в чистом виде, например, круглого леса, предпочтение отдаётся переработанным материалам и готовым продуктам: пиломатериалам, а также топливным пеллетам.

В табл. 1 представлены данные, на основе которых можно заключить, что спрос на пеллеты из древесины стремительно растет в странах Европы и Азии.

Таблица 1

Прирост импорта пеллет из древесины за 2016-2020 гг., %

Импортёр	Год				
	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2016-2020
Великобритания	0	21	12	3	9
Нидерланды	42	100	129	157	107
Дания	50	37	- 11	- 22	14
Италия	13	32	18	- 34	7
Япония	38	123	46	21	57
Южная Корея	63	86	- 31	- 9	27

По мнению многих специалистов, улучшение позиции Российской лесной промышленности на мировой арене невозможно без упора на создание технологически продвинутых лесоперерабатывающих производств.

Третья тенденция: возрастающая роль международной сертификации.

Сертификаты не являются обязательным условием торговли, однако, их наличие и соблюдение международных стандартов значительно повышает конкурентоспособность продавца на мировом рынке.

Одной из главных систем сертификации лесоматериалов является система Лесного попечительского совета (FSC – Forest Stewardship Council). Однако, в связи с санкциями, в 2022 году органы добровольной международной лесной сертификации объявили, что приостанавливают действие торговых сертификатов для российской продукции.

Для поддержания разработанных технологий появилась инициатива создать российскую или международную систему добровольной лесной сертификации, такую как «Лесной эталон». Целью схемы является подтверждение происхождения древесной продукции из ответственных источников (рис. 2).

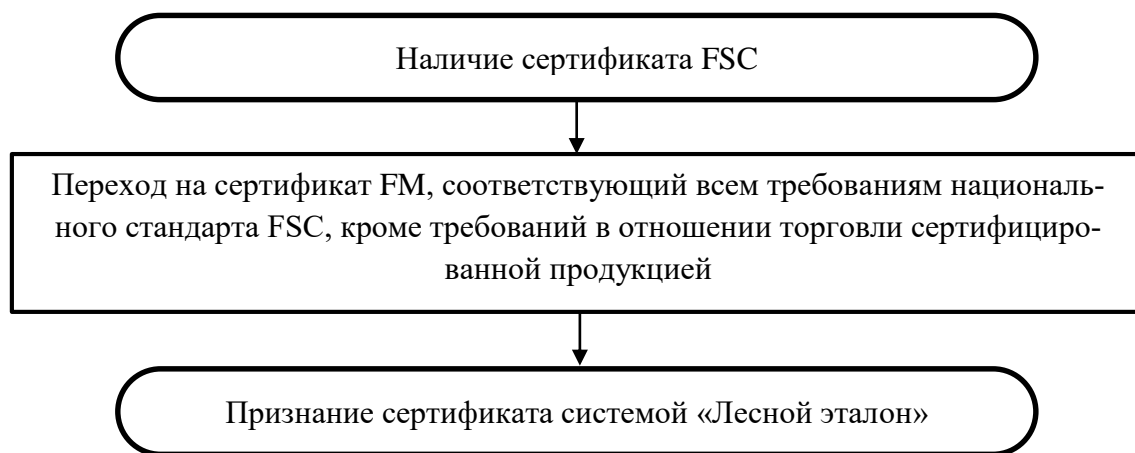


Рис. 2. Схема перехода лесопромышленных компаний на добровольную лесную сертификацию «Лесной эталон» [4]

Данное стремление страны к поддержанию международных стандартов ещё раз указывает на значимость международной сертификации. Она позволяет создать и внедрить международные стандарты цепочек поставок, которые обеспечивают экологичность производства и использования природных ресурсов.

Четвёртая тенденция: увеличение влияния электронных торговых площадок.

Научно-технический прогресс проявил себя в международном бизнесе в форме развития электронной торговли, все более замещающей традиционные каналы. Для мировой торговли лесоматериалами большую роль играет крупнейшая в мире лесоторговая электронная B2B площадка Fordaq [5].

В период с 2014 года по 2021 год можно заметить стремительный рост популярности Fordaq среди специалистов лесной промышленности: производителей, лесопильных заводов, производителей шпона, панелей, импортеров и крупных промышленных потребителей (рис. 3).

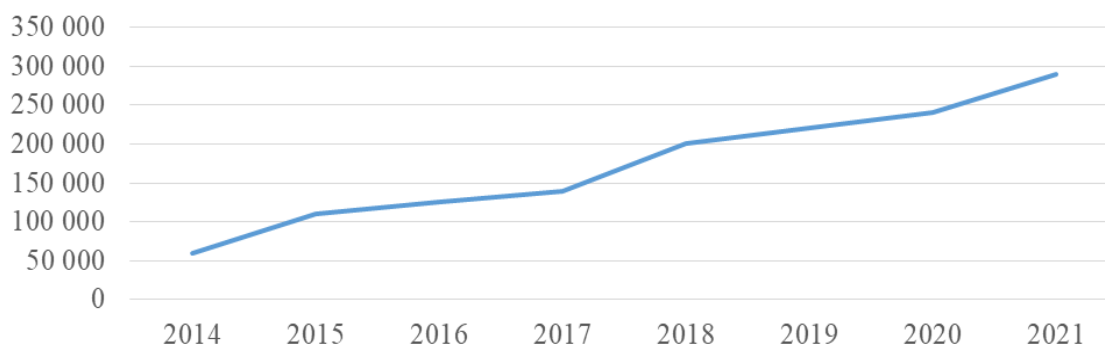


Рис. 3. Рост участников торговой площадки Fordaq за 2014 – 2021 гг., компаний [5]

Появление электронных площадок и их развитие облегчает поиск партнеров, заключение сделок и анализа рынка. Благодаря им, увеличивается количество участников на рынке, а реализация товара на международном уровне становится более доступной.

Пятая тенденция: снижение колебаний цен. В период с 2020 по 2021 годы было заметно замедление темпов роста в мировой торговле, вызванное непреодоленными последствиями кризиса (ослабление экономического роста в Китае и ЕС, увеличение бюджетного дефицита, безработицы и государственного долга в развитых странах, нестабильность на валютных рынках и т.д.) [6].

На международной торговле лесоматериалами это ярко отражалось в форме высокой изменчивости цен. Только за 2021 год разница между наивысшей ценой за 1 бордфут (2 360 куб. м), составлявшей 1686 долл. США и наименьшей ценой (485,2 долл. США) составила 1200,8 долл. США [2]. Однако, в 2022 году можно говорить о стабильном снижении цен, что позволяет говорить о стабилизации рынка и улучшения условий торговли.



Рис. 4. Динамика мировой цены на пиломатериалы за 2019 – 2022 гг., долл США за 2 360 куб. м [7]

Таким образом, можно выделить пять основных современных тенденций международной торговли лесопродукцией.

Во-первых, рост инвестиционных вложений в страны, богатые ресурсами, что проявляется в успешной деятельности предприятий с прямыми иностранными инвестициями в лесопромышленном комплексе.

Во-вторых, уход от продажи леса в чистом виде, что заметно из статистики увеличения импорта переработанных материалов таких как пиломатериалы и топливные пеллеты из древесины.

Также возрастает роль международной сертификации и необходимость внедрения альтернативных систем получения сертификатов в Российской Федерации, та-

ких как «Лесной эталон». Можно отметить и увеличение влияния электронных торговых площадок. Более того, существует тенденция сильных колебаний цен на рынке, что наиболее заметно на мировом рынке пиломатериалов в период с 2020 по 2021 год. Данные тенденции обусловлены общей высокой ролью лесоматериалов в развитии международного бизнеса.

Список использованных источников

1. *Thrän D.* The dynamics of the global wood pellet markets and trade—key regions, developments and impact factors. *Biofuels, Bioproducts and Biorefining.* 2019. №2. P. 267-280 // WileyOnlineLibrary. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/> (дата обращения: 08.03.2023).
2. Lumber Market Summary // Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com/> (дата обращения: 27.02.2022).
3. *Дерен В. И.* Экономика и международный бизнес : учебник и практикум для вузов. М. : Изд-во Юрайт, 2022. 326 с. // Образовательная платформа «Юрайт». URL: <https://urait.ru/> (дата обращения: 07.03.2023).
4. *Филимонов Е. А.* «Лесной Эталон» как замена системы добровольной лесной сертификации FSC // Наука и образование. 2022. № 7. С. 70 – 72 // Научная электронная библиотека eLibrary. URL: <https://elibrary.ru/> (дата обращения: 27.02.2023).
5. Стандарты качества древесины // Fordaq. URL: <https://drevesina.fordaq.com/> (дата обращения: 27.02.2023).
6. *Дерен В. И.* Указ. соч.
7. Lumber Market Summary. Указ. соч.

E. V. Minakova

S. Yu. Titova

TRENDS IN INTERNATIONAL TRADE IN THE TIMBER INDUSTRY

Keywords: international business, world economy, foreign trade, commodity market, lumber, timber

The article provides analysis of the global timber market. As a result of the study, a conclusion was drawn about the existence of five main trends in the development of international trade in the timber industry.

Е. В. Мурашова, канд. экон. наук

П. С. Кручина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ

Ключевые слова: конгрессно-выставочная отрасль, событийная индустрия, пандемия COVID-19, Дальневосточный федеральный округ, ВНИЦ, UFI.

В статье проводится обзор состояния конгрессно-выставочной отрасли в разрезе федеральных округов с акцентом на Дальневосточный федеральный округ в условиях пандемии COVID-19 и санкционных мер против России. Также рассматривается влияние вышеназванных неблагоприятных внешних факторов на деятельность ООО «Хабаровская Международная Ярмарка», работающей в этой сфере.

Конгрессно-выставочная деятельность или по-другому событийная индустрия – одна из значительных сфер в экономике, способствующая продвижению товара на внешний и внутренние рынки в условиях постоянно увеличивающейся конкурентной борьбы.

Являясь инструментом макроэкономической и инвестиционной политики, конгрессно-выставочные мероприятия не только обеспечивают мобильность рынка, но и создают необходимое информационное поле для производителей и потребителей. Принося доход в бюджеты всех уровней, выставки и ярмарки также формируют значительные финансовые потоки. Выставки выступают связующим звеном между внутренними и международными рынками и способствуют привлечению иностранных вложений для реализации инвестиционных проектов.

Для Дальневосточного региона выставки также играют важную роль при формировании экспортного регионального потенциала. Интенсификации выставочной деятельности Дальнего Востока содействует географическое положение округа, имеющего сухопутные границы с Монголией, Китаем и КНДР, а по морю – с Японией и США.

В период до пандемии практически в каждом субъекте Дальневосточного федерального округа ежегодно проводились десятки выставок и ярмарок, в которых принимали участие сотни предприятий Дальнего Востока, Сибири, Забайкалья, Урала, центральных регионов России и из-за рубежа (из Китая, Южной Кореи, Японии).

С 17 марта 2020 года Роспотребнадзор потребовал ограничить массовые мероприятия по всей территории России. Несмотря на все поддерживающие меры со стороны государства, столкнувшись с пандемией коронавируса, событийная индустрия стала одной из наиболее уязвимых и пострадавших, так как именно на проведение выставок и конгрессов влияют одновременно все, что связано с туризмом, перевозками и запретом на проведение массовых мероприятий.

По данным аналитики Выставочного научно-исследовательского Центра (ВНИЦ) [1] в разрезе Федеральных округов Дальневосточный федеральный округ в период 2018-2020 гг. занимал последнее место по среднесписочной численности компаний конгрессно-выставочной сферы России по федеральным округам (рис. 1).

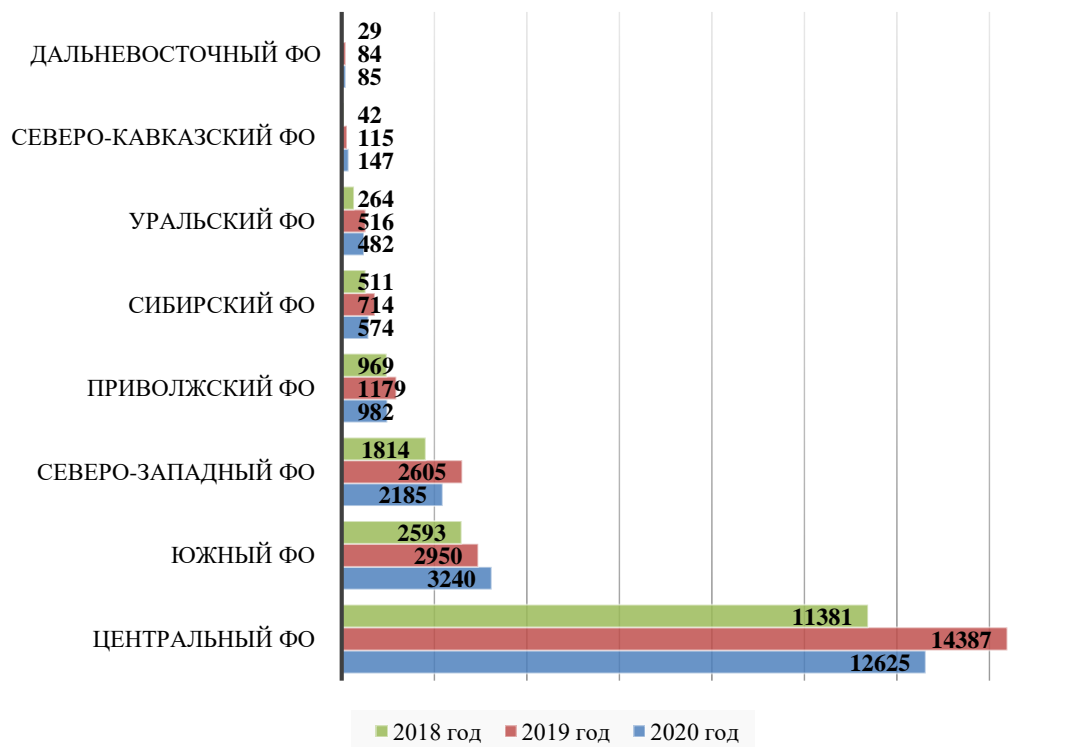


Рис. 1. Динамика среднесписочной численности компаний событийной индустрии России по федеральным округам

Несмотря на то, что на пик пандемии COVID-19 (2020 год) в Дальневосточном федеральном округе не наблюдалось снижения среднесписочной численности компаний, как это произошло в большинстве округов, их количество оставалось стабильно самым низким среди всех федеральных округов.

Рост в регионе численности компаний, осуществляющих конгрессно-выставочную деятельность, осложняется повсеместным отсутствием специализированных выставочных комплексов (центров), которые имеют широкое распространение в европейской части России (Крокус Экспо, ВДНХ, Экспо Форум и другие) [2]. Дальневосточным компаниям событийной индустрии приходится за долговременно заключать договоры на аренду площади с местными городскими стадионами и другими крытыми и открытыми неспециализированными площадками, тем самым, лишая часто себя возможности выбирать собственное время для проведения мероприятий.

Также по данным аналитики ВНИЦ Дальневосточный федеральный округ за тот же период занимал предпоследнее место в динамике выручки компаний событийной индустрии России в разрезе федеральных округов (рис. 2).

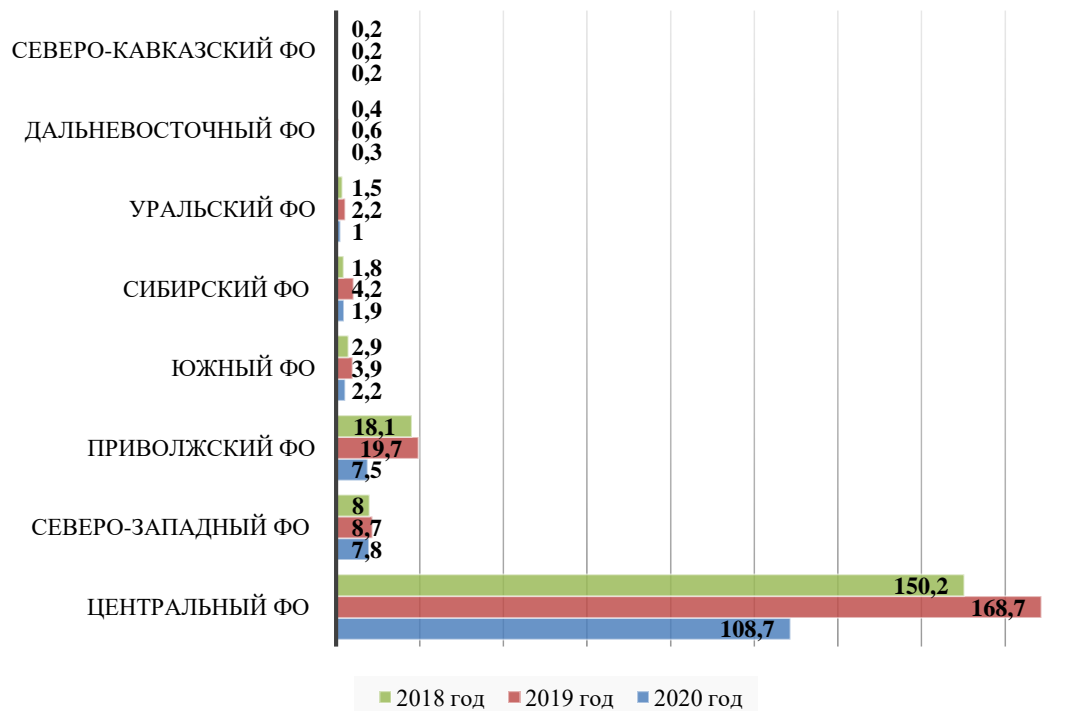


Рис. 2. Динамика выручки компаний событийной индустрии России по федеральным округам, млрд руб.

Из диаграммы видно, что выручка Дальневосточного федерального округа от конгрессно-выставочной деятельности по итогам 2020 года сократилась в два раза по сравнению с прошлым годом – с 600 миллионов рублей до 300 миллионов рублей. И хотя тенденция снижения выручки наблюдается в каждом федеральном округе, для Дальневосточного региона, с его небольшим количеством конгрессно-выставочных компаний и огромным заложенным потенциалом, ситуация складывалась наиболее критическим образом.

Российская конгрессно-выставочная отрасль, особенно ее региональная часть, не успев до конца оправиться от последствий пандемии COVID-19 и не нарастив предшествующий пандемии объем выручки, столкнулась с новыми серьезными ограничениями – ответными действиями международного выставочного сообщества на проведение Российской Федерацией СВО.

Всемирная ассоциация выставочной индустрии (UFI), членами которой являются российские лидеры событийной индустрии (РСВЯ, АО Экспоцентр, РЕСТЭК и другие), в своем письме-обращении от 11 марта 2022 года заявила, что временно закрывает доступ к своим международным мероприятиям для компаний-участников из России, а также отменяет всю запланированную на территории Российской Федерации деятельность [3].

Такие меры неизбежно оказали влияние на российскую конгрессно-выставочную отрасль со стороны международного экономического сотрудничества: отече-

ственные компании-производители не смогли принять участие в большинстве международных выставок, а зарубежные компании и заказчики не посетили выставки, проводимые на территории России.

По данным ВНИЦ, основной тенденцией 2022 года для событийной индустрии был перенос или отмена деловых мероприятий. На конец 1 квартала 2022 года у компаний, являющихся организаторами мероприятий, было отменено 40% запланированных мероприятий (как в категории собственных, так и в категории заказных событий). Эта тенденция наблюдалась не только в Центральном федеральном округе, но и в Дальневосточном.

Одной из лидирующих конгрессно-выставочных компаний Дальневосточного региона России является ООО «Хабаровская Международная Ярмарка», действующая на рынке уже более 20 лет при поддержке Дальневосточного объединения промышленников и предпринимателей и Союза «Дальневосточная Торгово-Промышленная Палата». Компания является членом российского выставочного объединения РЕСТЭК и проводит крупные отраслевые выставки, конгрессы, форумы с участием представителей министерств Хабаровского края, отечественных и зарубежных производителей.

В табл. 1 представлены итоги деятельности компании по проведению выставок и участию в них отечественных и зарубежных компаний в период 2017-2022 годов.

Таблица 1

**Итоги деятельности ООО «Хабаровская Международная Ярмарка»
в период 2017-2022 гг.**

Рассматриваемый период	Количество проведенных конгрессно-выставочных мероприятий, шт.	Число российских компаний-экспонентов, шт.	Число иностранных компаний-экспонентов, шт.	Количество посетителей, тыс. чел.
2017	14	375	34	54
2018	15	476	43	51
2019	14	384	42	48
2020	-	-	-	-
2021	5	240	2	32
2022	6	242	2	40

Как видно из таблицы, на протяжении 2017-2019 гг. компания организовывала 14 – 15 конгрессно-выставочных мероприятий в год, которые в среднем посещала 51 тыс. человек. Число российских компаний-экспонентов в 2019 году увеличилось на 2,4 %, число зарубежных – на 23,5 % по сравнению с 2017 годом.

В 2020 году в связи с пандемией COVID-19 и ограничительными мерами компания приостановила свою деятельность.

В 2021 и 2022 годах компания значительно уступает предыдущим периодам и по количеству проведенных мероприятий, и по числу участников и посетителей.

В 2022 году по сравнению с 2019 годом количество мероприятий снизилось на 57,2 %, число российских компаний-экспонентов снизилось на 30,5 %, число иностранных компаний-экспонентов снизилось на 95,3 %, количество посетителей снизилось на 17 %.

Приостановление деятельности в 2020 году и произошедшее снижение по всем рассматриваемым параметрам в 2021 и 2022 годах сильно повлияло на выручку и прибыль компании за эти периоды (рис. 3).

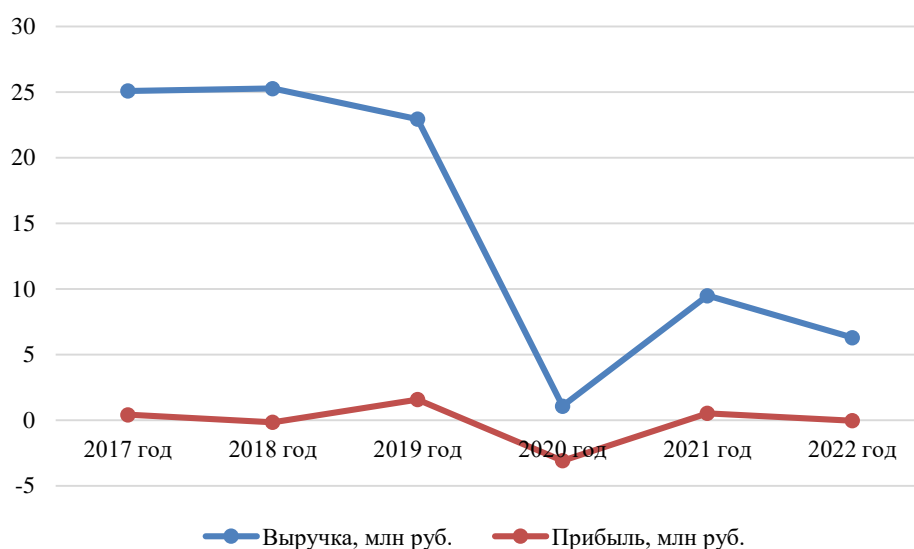


Рис. 3. Динамика выручки и прибыли ООО «Хабаровская Международная Ярмарка» в 2017-2022 гг.

Как можно отметить из диаграммы, в пик пандемии COVID-19 выручка компании снизилась до 1,07 млн рублей по сравнению со значением в 22,95 млн рублей за предыдущий 2019 год. Также в 2020 году наблюдался убыток равный 3,09 млн рублей. Несмотря на рост обоих показателей в 2021 году, 2022 год снова стал для компании неблагоприятным – темп снижения выручки составил 33,7 %, а убыток составил 36 тыс. рублей.

По итогам 2022 года из-за всех внешних сдерживающих факторов, о которых говорилось ранее, ООО «Хабаровская Международная Ярмарка» стала проводить в 2,5 раза меньше конгрессно-выставочных мероприятий по сравнению со средним значением 2017-2019 годов, что значительно снизило общую численность компаний-экспонентов на 46 %, практически полностью исключив международную составляющую мероприятий, представленную зарубежными компаниями. Это логическим образом оказало влияние и на выручку компании, которая в 2022 году снизилась на 74,3 % по сравнению со средним значением 2017-2019 гг.

Такая резкая динамика снижения итоговых показателей деятельности затронула подавляющее число конгрессно-выставочных компаний страны, в особенности отдаленных региональных представителей.

Сложившаяся длительная неблагоприятная внешняя ситуация повлияла как на событийную индустрию в целом, так и на каждую действующую компанию в отдельности. Чтобы справиться со сложившейся отрицательной динамикой столь значимой для экономики страны отрасли и не только нарастить предшествующие пандемии COVID-19 объемы рынка и выручки, но и выйти на новые положительные результаты, государству необходимо реализовать все меры дополнительной поддержки конгрессно-выставочной деятельности в Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях, а также пересмотреть направления стратегического развития деятельности организации.

Список использованных источников

1. Выставочный научно-исследовательский центр. Ситуация в конгрессно-выставочной отрасли, связанная с отменой деловых мероприятий в 2022 году. URL: <https://ruef.ru/> (дата обращения: 01.04.2023).
2. Выставочный научно-исследовательский центр. Событийная индустрия России: структура и динамика развития в 2018-2020 гг. URL: <https://ruef.ru/> (дата обращения: 01.04.2023).
3. Российский Союз Выставок и Ярмарок. Позиция UFI в связи с ситуацией в Украине. URL: <https://ruef.ru/> (дата обращения: 01.04.2023).

E. V. Murashova

P. S. Kruchina

THE ACTIVITIES OF CONGRESS AND EXHIBITION COMPANIES UNDER THE INFLUENCE OF UNFAVORABLE EXTERNAL FACTORS

Keywords: congress and exhibition industry, event industry, COVID-19 pandemic, Far Eastern Federal District, R&C, UFI.

The article reviews the state of the congress and exhibition industry in the context of federal districts with an emphasis on the Far Eastern Federal District in the context of the COVID-19 pandemic and sanctions measures against Russia. The influence of the above-mentioned unfavorable external factors on the activities of the Khabarovsk International Fair LLC working in this field is also considered.

Е. В. Мурашова, канд. экон. наук

А. М. Фокина

(Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск)

ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ

Ключевые слова: лояльность персонала, компания, сотрудник, коллектив, поведение

В статье рассматриваются теоретические аспекты понятия лояльность персонала, описываются главные компоненты и виды лояльности сотрудников, а также уточнена сущность механизма формирования лояльности персонала. Настоящая статья представляет собой обзор исследований зарубежных ученых и практиков в области управления персоналом.

Актуальность темы исследования состоит в том, что формирование лояльности кадров играет важную роль в становлении конкурентоспособной организации на постоянно развивающемся рынке товаров или услуг. Исходя из этого, перед каждой компанией стоит задача в развитии системы формирования лояльности персонала с целью минимизации возможных затрат, возникающих при поиске и привлечении новых кадров в организацию, вследствие образования текучести сотрудников, которая связана с недостаточным уровнем лояльности.

Целью исследования является анализ понятия лояльности персонала и механизма ее формирования на основе изучения научных работ зарубежных ученых и практиков в области управления персоналом.

Объектом научной работы является лояльность сотрудников организации.

Методом исследования выступает комплексный подход, включающий в себя оценку научных разработок отечественных и зарубежных ученых, обобщение, сравнение и систематизация полученных данных.

В современных работах российских научных исследователей нет единого мнения касательно формулировки понятия «лояльность сотрудников», потому что каждый исследователь по-разному подходит к поставленной проблеме. В свою очередь, российские специалисты применяют близкие по своему значению определения к понятию «лояльность» - это «преданность», «поддержка», «благонадежность» и «верность», а в зарубежной литературе применяют термин «commitment», что в переводе на русский язык обозначает «обязательство» или «приверженность».

В общем понимании, термин «лояльность» означает доброжелательное отношение к чему-либо или к кому-либо, безоговорочное соблюдение установленных правил и норм даже при условии полного несогласия с ними [1].

Относительно предприятия, лояльность можно рассматривать в следующем ключе: отношение к руководству, поведение сотрудника, восприятие к организаци-

онным изменениям, кадровая безопасность и стремление к соблюдению корпоративным правилам и культуре. Ключевым определяющим фактором лояльности к компании выступает личный интерес сотрудника организации.

Лояльность сотрудников можно рассматривать по разным аспектам, которые включают в себя такие элементы как привязанность к конкретной организации, соответствие собственных взглядов к миссии организации, выполнение своих обязанностей в интересах компании, с целью достижения наибольшего эффекта от проделанной работы. Помимо этого, немаловажным элементом лояльности персонала является собственная удовлетворенность положением в организации, коллективом, условиями труда и заработной платой. Разные авторы дают свои определения термину «лояльность» (табл. 1).

Таблица 1

Определения понятия «лояльность»	
Автор	Определение
Соловейчик А.В.	Лояльность – результат некой «ставки», которую делает человек, связывая «внешние интересы с соответствующим направлением своей деятельности» [2]
Гордейко С. Г.	Лояльность персонала – это готовность работника разделять с компанией её миссию и ценности, при этом формировать свои личные цели и задачи в соответствии с ними [3]
Доминяк В. И.	Лояльность представляет собой открытые, дружелюбные и уважительные взаимоотношения между сотрудниками компании, стремление к достижению поставленных компанией целей и задач, а так же следование установленным нормам по отношению ко всем субъектам, связанным с компанией [4]
Оксиноид К. Э.	Лояльность – это результат процесса идентификации, самоотождествления сотрудника с теми требованиями, которые составляют тот идеальный образ работника, который видится руководству и большинством персонала в связи с её миссией и материализуется в фактических действиях и поведении [5]
Чистякова Т. Н.	Лояльность - готовность членов организации строить способы взаимодействия с окружающими людьми не только в рамках трудовых отношений, но и в более широком смысле [6]

На основе составленной табл. 1 можно сделать вывод о том, что представленные варианты определений между собой находят сходства. На наш взгляд, наиболее полным определением является видение К.Э. Оксиноид, поскольку, согласно высказыванию, лояльный сотрудник осознанно считает себя и организацию одним целым и следует в своей профессиональной жизни ее ценностям и убеждениям.

Лояльность содержит в себе принцип соблюдения корпоративной этики, которая принята в организации, что по факту является залогом надежной, эффективной, а главное, стабильной работы предприятия. Преданный персонал дорожит имиджем компании, своей причастностью к ней и стремится с наибольшей эффективностью выполнять поставленные руководством задачи. Таким образом, определение «лояльность персонала» можно заменить синонимичным по своему значению определением «преданность к организации».

Существуют разные подходы к классификации лояльности персонала организации. Один из подходов характеризуется традиционным делением на поведенческую лояльность, эмоциональную приверженность и нормальную лояльность [7].

Поведенческая лояльность или, как ее еще называют, продолжительная лояльность формируется у персонала в течение длительного периода нахождения в компании. Человек, который большую часть своей жизни проводит ее в одной компании, не меняя своего положения в рамках этой компании, невольно начинает идентифицировать себя как важную часть компании. Участие в формировании и развитии корпоративной культуры, вклад сил и энергии в достижение личного и коллективного профессионализма, комплексное формирование дружелюбных взаимоотношений с коллегами – все это является стимулом оставаться частью компании.

Эмоциональная приверженность или, по-другому, аффективная лояльность основывается на приятной и дружелюбной атмосфере внутри коллектива компании. Человек испытывает желание оставаться частью компании, которое формируется в процессе согласия с ее целями и ценностями. Большое значение для развития данного вида лояльности будет иметь продуктивная корпоративная культура, дружелюбный коллектив и демократический стиль управления.

Нормальная лояльность характеризуется чувством обязательства перед компанией, а возникает она в процессе давления коллег или руководителей. Высокий уровень нормальной лояльности свойственен тому персоналу, который придает большое значение мнению окружающих его коллег. Когда у сотрудника появляются мысли о возможной смене места работы, многие беспокоятся о том, что если они уволятся, то у коллег останется плохое мнение о них. В основном, нормальная лояльность возникает у сотрудников в тех случаях, когда они считают себя обязанным перед работодателем возместить затраты, которые были связаны с принятием его на работу или с его обучением.

Помимо представленной характеристики, существует более практичная типология лояльности персонала. Основоположителем данной систематизации является К. В. Харский [8]. Он предложил рассмотреть понятие «лояльность персонала» по двум критериям: «локус контроля личности» и «время».

Локус контроля личности в психологии рассматривается как процесс локализации начала активности человека, от каких факторов зависит то или иное поведение, что больше оказывает влияние: личностные ориентиры или факторы внешней среды. К личностным ориентирам относят собственные действия посредством характера и убеждений, а к факторам внешней среды действия других лиц, событий или случая. Время как критерий лояльности персонала выделяется на основе изменения и динамики действий персонала в компании. Ведь, понятие лояльность является переменчивым, имеет свойства повышения или снижения вследствие принятия тех или иных решений управленческого аппарата или коллектива компании.

В совокупности этих двух критериев К.В. Харский сформировал координатную плоскость и выделил четыре типа лояльности, которым дал условные обозначения: «Ветеран», «Мечтатель», «Наследник» и «Зомби». Координатная плоскость с типами лояльности по К.В. Харскому представлена на рис. 1.

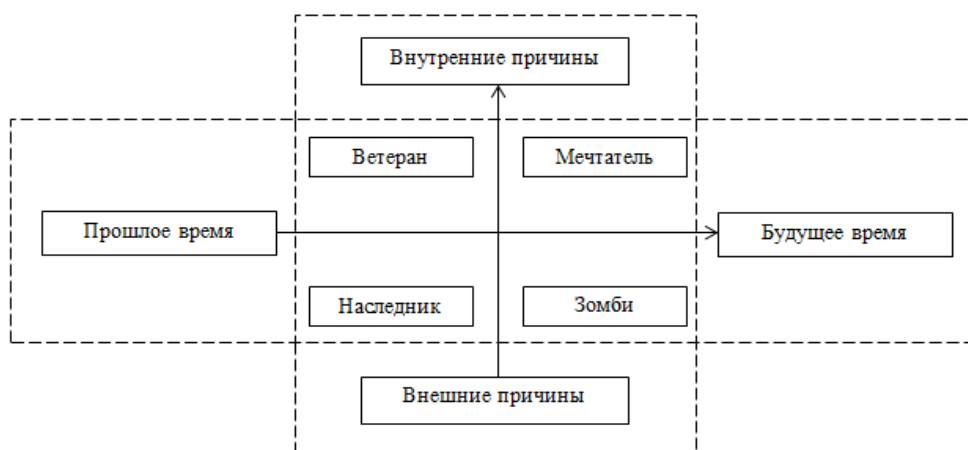


Рис. 1. Координатная плоскость с типами лояльности по К.В. Харскому

Согласно представленной координатной плоскости рассмотрим характеристику каждого выделенного типа лояльности.

1. «Ветеран». Данный тип лояльности основывается на прошлом опыте и внутреннем локусе контроля личности. Лояльность данного типа является самым прочным видом, потому что она сформировалась на собственных убеждениях и ценностях, которые сложились в продолжительном процессе работы в одной и той же организации, поэтому «Ветеран» стойко противостоит соблазну сменить место работы в пользу конкурентов. Главная ценность этой лояльности состоит в том, что «Ветеран» способен показать настоящий пример всем новым сотрудникам компании, помогая повысить уровень лояльности среди вновь принятого персонала.

2. «Мечтатель». Внутренний локус контроля является основой для данного вида лояльности. «Мечтатель» направлен на будущее, на развитие компании. Лояльность этого типа присуща сотрудникам молодой компании, сотрудникам и руководителям, которые причастны становлению и развитию новой компании. Главная ценность этой лояльности заключается в открытой и активной жизненной позиции персонала. «Мечтатели» реализуют планы, цели и миссию компании, а также берут на себя ответственность за успешное развитие компании.

3. «Наследник». Данный тип лояльности базируется на прошлом опыте и определяется внешним локусом контроля личности. «Наследник» принимает решения исходя из побуждающих действий коллег и из условий, которые возникают вокруг него. В большинстве случаев, «Мечтатель» привержен поддаваться внушению и убеждению. Главная ценность этого типа лояльности заключается в несложном его возвращении путем психологических методов. К таким методам можно отнести личные беседы, психологические лозунги, коллективные собрания, а также выстроенная система материального и нематериального поощрения.

4. «Зомби». Этот тип лояльности формируется на основе сочетания нацеленности развития в будущем и внешним локусом контроля личности. Тип лояльности «Зомби» является самым неустойчивым, потому что его формирование происходит за счет создания человеком единственного вдохновляющего результата, не учитывая возможные негативные реалии внешней среды. Тем самым, из-за несовпадения ожидания и реальности от проделанной работы наблюдается нестабильное изменение лояльности.

Так, несмотря на разность подходов к классификации понятия лояльности персонала, можно сказать, что наблюдается их схожесть, которая проявляется в анализе поведения отдельно взятого человека.

Механизм формирования лояльности персонала является социальной характеристикой, потому что она развивается посредством возникновения социальных коммуникаций между субъектами и объектами компании, а также проявляется в течение всей деятельности сотрудников. Отечественные и зарубежные исследователи рассматривают механизм формирования лояльности персонала с позиции установочного и поведенческого подходов.

Установочный подход к понятию лояльности персонала заключается в эмоциональном отношении работника к предприятию. Лояльность является эмоциональной реакцией, которая включает в себя беспокойство, заботу за компанию и коллег, а также чувство доверия и присоединения. Комбинация прежнего опыта работы, восприятия компании и личностных характеристик человека образуют лояльность. При соединении данных факторов, возникают позитивные чувства к компании, которые в течение времени преобразуются в лояльность.

Поведенческий подход к понятию лояльности персонала заключается в степени соответствия поведения сотрудников и их действиями при условии, что:

- они должны восприниматься как результат свободного выбора;
- они должны быть совершены публично;
- отказ от них должен восприниматься как сопряженный с трудностями и потерями.

Такой подход подразумевает под собой развитие лояльности посредством совершения определенного набора действий, который в будущем не даст ему изменить подход в своем поведении и личную позицию видения.

На механизм формирования лояльности персонала оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы, которые представлены в табл. 2.

Таблица 2

Внешние и внутренние факторы лояльности персонала	
Внутренние факторы	Внешние факторы
степень склонности к риску	социально-психологический климат
экстравертированность/ интровертированность	условия карьерного и профессионального роста
мотивация достижения	удовлетворенность заработной платой
профессиональные компетенции	социальная защищенность

Необходимость понимания механизма формирования лояльности персонала обуславливает определение структуры лояльности. Структуру лояльности персонала можно представить в виде пирамиды лояльности, которая уточняет иерархичность ее составляющих (рис. 2).

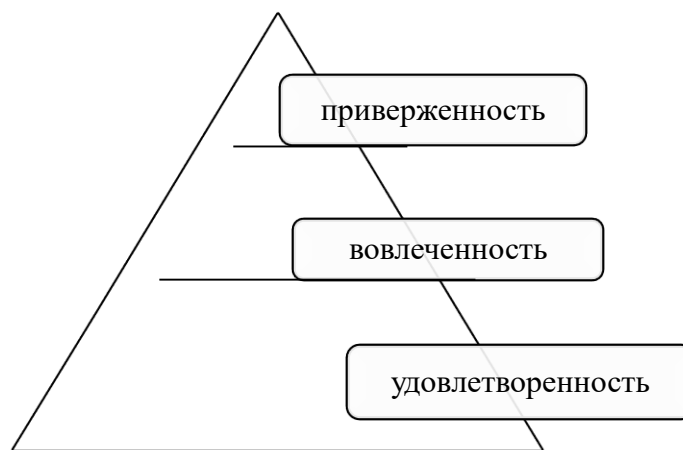


Рис. 2. Пирамида лояльности персонала

Пирамида лояльности персонала включает в себя три уровня, состоящие из следующих элементов [9]:

- низший уровень лояльности – удовлетворенность трудом и поставленными задачами;
- средний уровень лояльности – благонадежность и вовлеченность в трудовой процесс;
- высший уровень лояльности – приверженность и организационное пространство.

Процесс формирования лояльности персонала является не только одним из ключевых составляющих успешной организации, но и является одним из направлений системы управления в целом, оно представляет собой деятельность взаимосвязанных структур компании.

Лояльность персонала – сложное явление, которое должно находиться под постоянным контролем руководителя компании посредством применения системного, процессного и ситуационного менеджмента.

Таким образом, под лояльностью персонала часто понимают осознанную приверженность к организации, следование ее ценностям и миссии, а также получение больших результатов от повседневной работы во благо организации. Традиционно различают три вида лояльности – поведенческую, аффективную и нормативную лояльность персонала. В качестве основных подходов к пониманию механизма формирования лояльности персонала выделяют установочный и поведенческие подходы.

Формирование лояльности персонала напрямую направлено на повышение экономической эффективности деятельности компании, что приобретает высокую значимость, а значит, заслуживает пристального внимания и научного изучения.

Список использованных источников

1. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., М., 1997. 944 с.
2. Соловейчик А.В. Лояльность персонала и факторы, характеризующие организацию // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2010. № 125. С. 93–98.
3. Гордейко С.Г. Управление лояльностью персонала на базе системного подхода // Мотивация и оплата труда. 2014. №2. С. 94-109.
4. Доминяк В.И. Лояльность - причинение пользы // Отдел кадров. 2014. №11. С. 102-105.
5. Оксинайд К.Э. Лояльность и преданность персонала. URL:<http://www.elitarium.ru/>(дата обращения: 31.03.2023).
6. Чистякова Т. Н, Моисеенко Н.В. О лояльности, организационных конфликтах и развитии организации // Современная конфликтология в контексте культуры мира: Материалы I Международного конгресса конфликтологов, Москва, 01 января – 31 2001 года / редактор: Е.И. Степанов. Москва: Едиториал УРСС, 2001. С. 63-67.
7. Солопова Е. О. Формирование лояльности персонала организации // Ломоносов-2021: Материалы XXVIII Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Севастополь, 21–23 апреля 2021 года. Севастополь: Филиал МГУ в г. Севастополе, 2021. С. 197-199.
8. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала.СПб.: Питер. 2003. 496 с.
9. Там же.

E. V. Murashova

A. M. Fokina

STAFF LOYALTY: THE ESSENCE, TYPES AND MECHANISM OF FORMATION

Keywords: staff loyalty, company, employee, team, behavior.

The article examines the theoretical aspects of the concept of staff loyalty, describes the main components and types of employee loyalty, and also clarifies the essence of the mechanism for forming staff loyalty. This article is a review of the research of foreign scientists and practitioners in the field of personnel management.

А. Р. Мшвилдадзе, канд. экон. наук

П. В. Зинченко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК КЛЮЧЕВОЙ АКТИВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: кадровый потенциал, ключевой актив, стратегическое управление, конкурентоспособность, персонал

В современных экономических условиях роль человеческого фактора стремительно возрастает. К уровню знаний, умениям, навыкам и компетенциям работников, предъявляются более высокие требования. В связи с этим, развитие и использование кадрового потенциала становится одним из детерминирующих направлений стратегического управления современной организацией.

Основным условием для закрепления на рынке и увеличения эффективности работы организации является повышение уровня ее конкурентоспособности, одной из основ которой является хорошо подобранный персонал и проведение мероприятий по совершенствованию системы управления этим персоналом. Современное развитие экономики, ориентировано на уникальный человеческий опыт и использование человеческого потенциала. Однако, большинство современных компаний не используют в полной степени потенциал своих сотрудников, в первую очередь молодых специалистов, в то время как кадровый потенциал является ключевым активом повышения конкурентоспособности организации. Зачастую причина неэффективного управления персоналом состоит в том, что большинство применяемых организациями методов управления опираются на традиционные концепции, которые во многом исчерпали себя, в то время как внешняя среда продолжает меняться кардинальным образом.

В настоящее время суть управления трудовыми ресурсами раскрывается с помощью таких понятий, как персонал и кадровый потенциал. Персонал – это совокупность всех работников, занятых в трудовой деятельности, а также на баланс (входящих в штатный состав) это набор трудовых ресурсов, которые доступны для предприятий, которые необходимы для выполнения определенных функций, деятельности и достижения долгосрочного развития организации.

Кадровый потенциал создает основу любой организации: кадры являются ее активным элементом и движущей силой. Результат деятельности организации во многом зависит от квалификации персонала, его расстановки и эффективности использования кадровых ресурсов. На сегодняшний день не существует единого понятия кадрового потенциала. В.Я. Афанасьев и И.К. Корнев определяют его «как совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи. Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он исполняет как профессионал и в силу своих способностей, знаний опыта». Ильин А.И.

определяет кадровый потенциал как интегральную характеристику персонала, достижение целей предприятия за счет его максимальных возможностей [1, с. 48].

Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые работник исполняет как профессионал и в силу своих способностей: умений, знаний и опыта, может обеспечить эффективное функционирование производства [2, с. 33]. Таким образом, исходя из определений, их содержания и структуры, можно сделать вывод о том, что кадровый потенциал представляет собой особые способности и возможности сотрудников, позволяющие обеспечить эффективное функционирование организации.

Формирование кадрового потенциала представляет собой приведение в соответствие способностей сотрудников и целей организации. Задачи системы формирования и управления кадровым потенциалом – удовлетворение потребностей организации укомплектовать персонал и удовлетворение профессиональных потребностей самих сотрудников [3, с. 41].

При рациональном формировании и, в последующем, управлении кадровым потенциалом, качество трудовой жизни сотрудников значительно улучшится, а показатели эффективности организации возрастут. Таким образом, создание условий для возможности развития каждого сотрудника и повышение его профессиональных и личностных компетенций оказывается важным для организации. Кроме того, существенной для сотрудников оказывается и возможность активного их участия в процессе принятия решений, адекватные и справедливые компенсации, здоровые и безопасные условия труда. Наличие таких условий обеспечит повышение уровня преданности персонала компании [4, с. 38].

Создание трудовых условий нацелено на повышение уровня результативности труда сотрудников – сочетания мотивации человека к деятельности и достижению целей организации. Существует зависимость в формировании кадрового потенциала организации от вклада в развитие не только *hardskills* – жестких профессиональных умений и навыков, но и *softskills* – мягких навыков, личных качеств. Совершенствование *hardskills* происходит при помощи обучения сотрудников, повышения квалификации, прохождения специализированных курсов и вебинаров. А вот работа над *softskills* представляет собой развитие личных качеств посредством посещения сотрудниками тренингов, сессий с коучами (табл. 1) [5].

Таблица 1

Направления формирования и развития кадрового потенциала	
Развитие <i>hardskills</i>	Развитие <i>softskills</i>
Изучение должностных инструкций, требований к должности	Тренинги и мастер-классы по развитию личных качеств
Планирование и тайм-менеджмент	Менторство (наставничество)
Обучение сотрудников на рабочих местах	Развитие обратной связи в организации
Вебинары и обучения	Коучинг
Повышения квалификации	Нетворкинг

Конкурентоспособность предприятия определяется многими факторами, поэтому для ее обеспечения и повышения уровня необходимо учитывать влияние каждого фактора и их взаимодействие. Майкл Портер напрямую связывает факторы повышения конкурентоспособности с факторами производства. Все факторы, определяющие конкурентные преимущества организации и отрасли, он представляет в виде больших групп:

- людские ресурсы, то есть количество, квалификация и стоимость рабочей силы;
- физические ресурсы, где подразумевается количество, качество, а также доступность и стоимость участков, воды, природных ресурсов, источников энергии, климатические условия и географическое положение;
- ресурс знаний – сумму научной, технической и рыночной информации, оказывающей влияние на конкурентоспособность товаров и услуг, а также данных, сосредоточенных в академических университетах, государственных отраслевых НИИ, частных исследовательских лабораториях, банках данных об исследованиях рынка и других источниках;
- денежные ресурсы – количество и стоимость капитала, который может быть использован в целях финансирования промышленности и отдельного предприятия;
- инфраструктура. Тип, качество имеющейся инфраструктуры и плата за пользование ею, оказывают влияние на характер конкуренции [6].

Критериями конкурентоспособности предприятия являются:

- эффективность производственной деятельности предприятия;
- финансовое состояние организации;
- эффективность организации сбыта и продвижение товара;
- конкурентоспособность продукции;
- деловая активность предприятия.

При рассмотрении конкурентоспособности организации нельзя упускать пути повышения ее уровня.

1. В первую группу резервов рыночной ситуации относятся резервы, связанные с эффективностью использования формальных правил деятельности, установленных государством.

2. Резервы конкурентоспособности, связанные с использованием возможностей организационного потенциала предприятия.

3. Использование производственно-технологического потенциала предприятия;

4. Использование финансово-экономического потенциала.

5. Резервы кадрового потенциала.

Технико-экономическое развитие предприятия напрямую зависит от качества его трудовых ресурсов и инвестиций в человеческий капитал [7].

Любое предприятие – это целенаправленная система. Достижение цели всегда связано с существующими ресурсами, а ключевым активным ресурсом в свою очередь является персонал, совокупность производственных возможностей которого формирует кадровый потенциал. Кадровый потенциал – это важный стратегический фактор, определяющий успех предприятия, где персонал – это ключевой фактор конкурентного преимущества, как с точки зрения управления персоналом, так и с точки зрения стратегического менеджмента. При правильном управленческом воздействии на персонал организации происходят положительные трансформации и проявляются синергетические эффекты. Синергетические эффекты, возникающие при управлении кадровым потенциалом, является перспективным направлением исследования систем управления персоналом современного предприятия.

В настоящее время организации, которые имеют амбиции отраслевых лидеров, работают над тем, чтобы повышать кадровый потенциал и направлять его на достижение цели, применяя различные методы. Такими методами трансформации кадрового потенциала являются:

- маркетинг персонала (активная политика по поиску и найму высококвалифицированного персонала);
- креативная система мотивации, оптимально сочетающая методы материального и нематериального стимулирования персонала;
- активная образовательная политика (подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала);
- непрерывное планирование карьеры сотрудников и формирование кадрового резерва;
- мониторинг социально-психологического климата и реализация механизмов обратной связи и др.

На кадровый потенциал прежде всего влияет уровень и качество управленческого воздействия, оказываемого на персонал предприятия. Компании, практикующие развитие и продвижение человеческих ресурсов, отличаются более высокой эффективностью, близостью к рынку, к целевой аудитории и большей степенью адаптации к требованиям потребителей [8].

В понятие кадрового потенциала включены собственно человеческие ресурсы, а также определенный уровень совместных возможностей кадров для достижения заданных целей. Основными составляющими кадрового потенциала являются его качественные и частично количественные показатели. К качественным показателям относятся такие составляющие как физические и психологические возможности работников, профессиональные знания и квалификационные навыки, способность к коммуникации и сотрудничеству. Количественные показатели включают состав и структуру кадров, численность персонала, потенциальный фонд рабочего времени организации. Наличие вышеперечисленных характеристик обеспечивает эффективное использование кадрового потенциала. Однако, как следует управлять кадровым потенциалом, чтобы предприятие достигало своих целей с максимальным экономическим результатом? Очевидно, что стандартного подхода не существует, каждое предприятие разрабатывает собственную стратегию находясь в уникальном рыночном и конкурентном контексте [9].

В результате работы определено понятие кадрового потенциала, выявлены основные виды структур кадрового потенциала организации и представлена характеристика элементов его формирования. Приведены различные факторы, оказывающие значительное влияние на сущность и специфику формирования кадрового потенциала организации. Показана роль кадрового потенциала как ключевого актива повышения конкурентоспособности организации.

Положения, раскрытые в работе, могут использоваться организациями при анализе причин текущего уровня конкурентоспособности и составлении плана мероприятий по его повышению.

Список использованных источников

1. *Афанасьев В.Я.* Введение в государственное управление: [учеб.пособие в 3 кн.] / В.Я. Афанасьев, И.К. Корнев. – М.: Финстатинформ, 1998. Кн.3. С.48.
2. *Всяких Ю.В., Строкова А.Р.* Управление развитием кадрового потенциала в организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. №2. С. 31-33
3. *Гаврилова К. Е.* Формирование кадрового потенциала современной организации // Молодой ученый. 2019. № 38 (276). С. 98-100. URL: <https://moluch.ru/> (дата обращения: 18.02.2023).
4. *Вафин Э. Я.* Кадровый потенциал организаций // ScienceTime. 2016. № 7 (31). С. 39–43.
5. *Вовченко, Н. Г.* Современное состояние развития кадрового потенциала / Н. Г. Вовченко, И. Н. Ефременко // Финансовые исследования. 2018. № 3 (24). С. 36–42
6. Конкуренция / Майкл Э. Портер. Обновленное и расширенное изд. Москва: Вильямс, 2010. – 591 с.
7. *Захаров А.Н., Зокин А. А.* Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. 2014. №1-2. С.31
8. *Терелецкова Е.В., Ахтямова А.С.* Теоретические подходы к оценке эффективности профессионального развития персонала в организации // Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции «People-management в условиях цифровой трансформации экономики» (20 марта 2020 года, Башкирский государственный университет). Уфа. РИЦ БашГУ/ под ред. Галимовой А.Ш. 2020. С. 165-171.
9. *Сямрикова А.И., Галимова А.Ш.* Персонал как эффективное функционирование предприятия // Актуальные проблемы науки. 2014. № 9. С. 17-19.

A. R. Mshvildadze

P. V. Zinchenko

HUMAN RESOURCES POTENTIAL AS A KEY ASSET TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

Keywords: human resources, key asset, strategic management, competitiveness, personnel.

In modern economic conditions, the role of the human factor is rapidly increasing. Higher requirements are imposed on the level of knowledge, skills and competencies of employees. In this regard, the development and use of human resources become one of the essential directions of strategic management of a modern organization.

А. Ф. Николаева

И. Т. Пинегина, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В ИТ-СФЕРЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ОАЭ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Ключевые слова: Россия, ОАЭ, экономическое развитие, сравнительный анализ, условия ведения бизнеса.

В статье сравниваются условия ведения бизнеса в России и ОАЭ. Также, рассматриваются меры, предпринимаемые правительствами двух стран для улучшения условий бизнеса, и приводятся возможные перспективы партнерства для развития экономик России и ОАЭ в условиях санкций.

Волна санкций от коллективного Запада в отношении России оказала принципиально серьезное влияние на внешнюю торговлю и инвестиционные потоки. Данные действия привели к тому, что международные компании приостанавливают сотрудничество по большинству направлений, а также уходят с российского рынка. Так, А. Н. Спартак и Т. Н. Чекина отмечают, что Европа перестает быть основным торгово-экономическим партнером России, теряя свои позиции практически по всем направлениям сотрудничества. На этом фоне продолжилось усиление позиций стран Азии и Ближнего Востока в российской внешней торговле. Также, в своей статье, авторы обозначили ключевых растущих партнеров – Китай, Турция, Индия, ОАЭ, Иран [1].

Россия и ОАЭ продолжают поддерживать тесные и дружественные двусторонние отношения. Они традиционно основаны на взаимном уважении, у стран очень похожие подходы к основным международным и региональным проблемам, общее стремление к укреплению взаимовыгодного сотрудничества в различных областях.

15 марта 2023 года состоялось 11-е заседание Межправительственной Российско-Эмиратской комиссии по торговому, экономическому и техническому сотрудничеству, где были выработаны новые совместные программы сотрудничества между странами, которые соответствуют перспективным планам развития экономики [2].

Однако, не смотря на нынешнюю ситуацию в мире, одним из основных факторов роста национальных экономик все еще являются условия ведения бизнеса. И именно поэтому правительства России и ОАЭ активно стремятся повысить привлекательность стран для предпринимателей и прилагают для этого значительные усилия.

На данный момент арабское государство поддерживает программу «Индустрия ОАЭ 4.0», которая направлена на стимулирование инноваций и создание соответ-

ствующей среды и инфраструктуры. Национальные инициативы в области ИКТ реализуются с участием крупнейших ТНК — в ОАЭ присутствуют офисы таких компаний как Google, Microsoft, Apple, Samsung и т. д. Цифровая экономика уже занимает 4,3 % в ВВП страны, а Дубай в обозримом будущем планируется сделать лучшим «умным городом» планеты [3].

Россия в свою же очередь реализует национальный проект «Цифровая экономика», благодаря которому практически каждая отечественная ИТ-компания может претендовать на гранты и субсидии либо же воспользоваться программой льготного кредитования [4].

Прямое отражение стремления государств повысить привлекательность ведения бизнеса нашло в поручении Президента России занять 20-е место в рейтинге Всемирного банка «Doing Business» к 2024 году и в поставленной цели правительства ОАЭ занять лидирующее место рейтинга среди стран, а также осуществить ряд необходимых экономических преобразований [5].

По данным рейтинга представленных в табл. 1, ОАЭ заметно опережает Россию в борьбе за глобальный бизнес. Так, ОАЭ в 2020 году занимает 16 место по странам, когда как Россия находится на 28 месте.

Таблица 1

Рейтинг условий ведения бизнеса по методологии Всемирного банка

2020 год			Изменения 2020/2019 года
Место	Страна	Значение индекса	
16	ОАЭ	80,9	-0,86
28	Россия	78,2	1,03

Однако, позиция России в рейтинге ведения бизнеса Всемирного банка в последнее десятилетие заметно изменилась. Если в 2010 году Россия занимала 120-ю строчку в рейтинге, то в 2020 году заняла в том же рейтинге уже 28-ю строчку. Позиция ОАЭ в рейтинге с 2010 года увеличилась всего на 17 пунктов, при этом увеличение рейтинга России составило 91 пункт. Представитель Минэкономразвития заявил, что Россия остается единственной страной, показавший столь заметный рост рейтинга. Данные рейтинга представлены в табл. 2.

Таблица 2

Рейтинг условий ведения бизнеса по методологии Всемирного банка за период 2010 – 2020 года

Страна	Место по годам										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Россия	120	123	120	112	92	62	51	40	35	31	28
ОАЭ	33	40	33	26	23	22	31	26	21	11	16

По оценкам Всемирного банка, улучшение условий ведения бизнеса в нашей стране, как и в ряде других стран, связано главным образом с реформированием стартовых процедур для открытия бизнеса, изменениями в системе уплаты налогов и усовершенствованием кредитных процедур.

**Рейтинг стран по составляющим ведения бизнеса по методологии
Всемирного банка**

Показатели	Страны	
	Россия	ОАЭ
Регистрация предприятий	40	17
Получение разрешений на строительство	46	3
Подключение к системе электроснабжения	7	1
Регистрация собственности	12	10
Получение кредитов	25	48
Защита миноритарных инвесторов	72	13
Налогообложение	58	30
Международная торговля	99	92
Обеспечение исполнения контрактов	21	9
Разрешение неплатежеспособности	57	80

По итогам 2020 года, составляющие рейтинга ведения бизнеса в России, имеют следующие характеристики в сравнении с ОАЭ. В современной России самый высокий показатель – 7 место в рейтинге – у показателя «подключение к системе электроснабжения», самый худший показатель – «международная торговля» - 99 место в рейтинге. ОАЭ в свою же очередь является лидером по показателю «подключение к системе электроснабжения» и также, как и Россия худшим показателем среди представленных составляющих в рейтинге является «международная торговля» - 92 место. Исходя из этого можно сказать, что, как и Россия, так и ОАЭ имеют некоторые положительные характеристики, так и негативные, которые свидетельствуют о наличии некоторых ограничений, сдерживающих развитие бизнеса.

В последние года Российско-Эмиратская внешняя торговля заметно увеличила свои обороты.

Таблица 4

Товарооборот РФ и ОАЭ в 2019-2022 гг., \$ млрд

Показатели	2019	2020	2021	2022
Экспорт РФ	1,60	2,91	5,08	8,50
Импорт РФ	0,24	0,35	0,28	0,50
Товарооборот	1,84	3,26	5,36	9,00

Как видно из анализа представленных данных в табл. 4, в 2022 году двухсторонний товарооборот превысил отметку в 9 млрд. долл. США, что на 59% больше по сравнению с предыдущим годом. При этом российский экспорт в ОАЭ составил 8,5 млрд. долл. США, а импорт из ОАЭ – 500 млн. долл. США.

Всего за рассматриваемый период объем товарооборота двух стран возрос почти в 5 раза – как по экспорту, так и по импорту. Колебания импорта из ОАЭ объясняются тем, что торговля осуществляется преимущественно по разовым контрактам.

Сальдо во взаимной торговле на протяжении всего периода остается положительным для России, т.к. экспорт растет более быстрыми темпами, данные представлены на рис. 1.

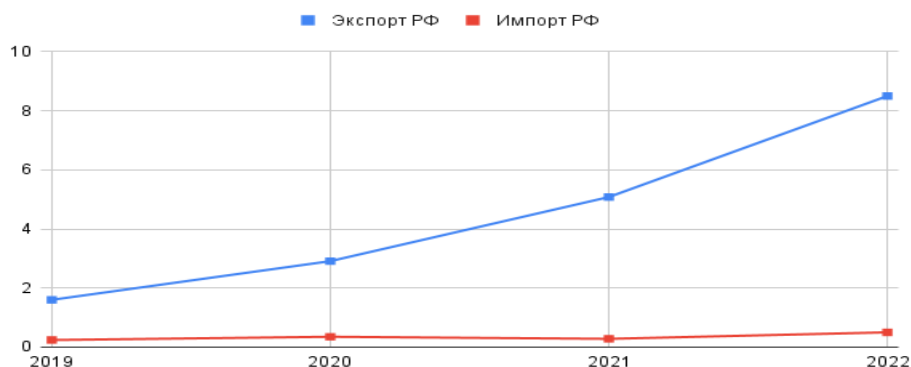


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта РФ в/из ОАЭ в 2019-2022 гг., \$ млрд.

Отношения двух дружественных стран укрепились за последние пять десятилетий, и они продолжают процветать благодаря прочному стратегическому партнерству, которое охватывает множество областей сотрудничества, развития и общих интересов, особенно на экономическом фронте. Так, Бин Тук (Абдулла Бин Тук Аль Мари), председатель Управления по ценным бумагам и сырьевым товарам, бывший министр экономики ОАЭ, отмечает [6], что экономические отношения между ОАЭ и Россией демонстрируют прогресс в различных областях, особенно в новых секторах экономики, таких как искусственный интеллект, инновации, экономика замкнутого цикла и различные другие жизненно важные области (инвестиции, энергетика, промышленность, финансовые и банковские услуги, продовольственная безопасность и сельское хозяйство, образование и транспорт, информационные и коммуникационные технологии, СМИ и культура, туризм и спорт, охрана окружающей среды и управление природными ресурсами, космос).

На основании вышеизложенного, можно сказать, что Россия на сегодняшний день заинтересована в качественном и количественном развитии сотрудничества с Эмиратами, особенно в условиях западных санкций. Что касается перспектив партнерских отношений, то в перспективе движение в этом направлении дало бы возможность России расширить свое присутствие не только в ОАЭ, но и в других странах полуострова. Также представляется актуальным осуществление совместных проектов на территории третьих стран – как арабо-мусульманского мира, так и за его пределами. Помимо этого, ОАЭ в последние годы являются центром экономики Ближнего Востока, где ИТ-сфера это одна из приоритетных направлений экономического развития. Из этого следует, что Эмираты заинтересованы в предоставлении возможности российским предприятиям занять нишу на рынке ИТ.

Говоря о важных инициативах, необходимо упомянуть деловые связи, налаженные со многими значимыми организациями ОАЭ за последние годы. В 2020 году было подписано соглашение о сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Абу-Даби. Документ открыл двери в один из богатейших эмиратов ОАЭ. На Абу-Даби приходится около двух третей экономики ОАЭ, так как здесь расположены все ключевые государственные компании Эмиратов, такие как ADNOC, ENOC и др. Соглашение также усилило заинтересованность обеих сторон в налаживании конструктивного сотрудничества. В 2019 году аналогичное соглашение о сотрудничестве было подписано с Торгово-промышленной палатой Шарджи, очень активным органом, нацеленным на взаимодействие с Россией.

Можно сделать вывод, что Россия и ОАЭ имеют все необходимые стратегии, которые позволят им успешно взаимодействовать, даже учитывая нынешние условия, а именно – западные санкции. Также, взаимовыгодное сотрудничество со странами Ближнего Востока подразумевает создание новых мощных и эффективных логистических цепочек.

Таким образом, так как отношения России и ОАЭ являются взаимовыгодными и актуальными в настоящих реалиях, крайне важно продолжать аккумулировать совместные усилия для дальнейшего укрепления сотрудничества и экономической интеграции в соответствии с четким видением и новыми путями развития, которые подстраиваются под современные изменяющиеся обстоятельства.

Список использованных источников

1. *Спартак А. Н., Чеклина Т.Н.* Торгово-экономическое сотрудничество России со странами Европы до и после начала специальной военной операции // Российский внешне-экономический вестник. 2023. С. 42.
2. Официальный сайт Правительства России. URL:<http://government.ru/news/47995/> (дата обращения: 02.03.2023)
3. Unlocking UAE. Глобальный Хаб. URL: <https://www.skolkovo.ru/> (дата обращения: 02.03.2023)
4. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. URL:<https://digital.gov.ru/ru/activity/> (дата обращения: 02.03.2023)
5. Ведение бизнеса в Российской Федерации - Doing Business - Всемирный Банк. URL:<https://archive.doingbusiness.org/>(дата обращения: 03.03.2023)
6. *Hazem Hussein*, «UAE-Russia relations continue to flourish as non-oil trade exchange between the two countries witnesses 80% growth in H1 2021». URL: <https://wam.ae/en/details/1395302993389> (дата обращения: 03.03.2023)

**A. F. Nikolaeva,
I. T. Pinegina**

BUSINESS CONDITIONS IN THE IT SPHERE AND PROSPECTS OF PARTNERSHIP RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND THE UAE IN THE FACE OF SANCTIONS

Keywords: Russia, UAE, economic development, comparative analysis, business conditions.

The article compares the conditions of doing business in Russia and the UAE. Also, the measures taken by the governments of the two countries to improve business conditions are considered, and possible prospects for partnership for the development of the economies of Russia and the UAE under sanctions are given.

Н. Н. Онищенко, канд. экон. наук

О. Ю. Бухта

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: стратегия, малый бизнес, предприятие, развитие.

В статье рассмотрена актуальность выбранной темы, её роль в исследовании, выявлены и описаны проблемы для исследования, намечены пути их решения.

Любое предприятие, работающее в современных условиях рыночной экономики, всегда должно ставить перед собой задачу дальнейшего развития и совершенствования для того, чтобы быть успешным, конкурентоспособным и прибыльным. Для решения данной задачи необходимо разработать стратегию развития компании, следить за точками контроля, чтобы придерживаться её и с определенной регулярностью стратегию обновлять или полностью пересматривать.

В современных условиях, когда возрастают требования к конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, стратегическое планирование обеспечивает основные предпосылки эффективности развития предпринимательских структур: положение на рынке, своевременная адаптация систем производства и управления к динамичным изменениям внешней среды, устойчивость экономического и финансового положения, гибкость производства, которая способствует обеспечению требуемой степени диверсификации. В этих условиях основной целью управления предприятием становится выбор и реализация стратегических приоритетов развития на основе современных научных подходов и технологий, обеспечивающих его эффективное функционирование. Очевидно, что оптимизировать процесс управления на малых предприятиях проще, чем на крупных предприятиях, по причине отсутствия многоуровневого менеджмента, многочисленных согласований внутри компании и усиленного внешнего контроля. Кроме того, как показывает мировой опыт, развитие малого и среднего предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, ее инновационного развития. Основная цель управления стратегией развития на предприятии состоит в обеспечении его стабильного экономического роста и укреплении рыночных позиций [1].

Как известно, успех организации обеспечивается хорошо продуманной стратегией и высоким качеством ее выполнения. Для достижения намеченных результатов предприятию необходима хорошая стратегия, разработанная согласно возможностям и особенностям компании и ее умелая реализация за счет эффективных действий. Можно разработать сильную стратегию, но не претворить ее в жизнь, или удачно осуществить посредственную стратегию.

В обоих случаях организация не будет использовать все имеющиеся возможности. Путь к успеху - идеально выполненная стратегия.

Малое предпринимательство представляет значительный по количеству слой собственников, которые уже в силу своей массовости в большой мере определяет социально-экономический облик страны. Этот сектор предпринимательства образует самую разветвленную сеть предприятий. В сочетании с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет таким компаниям оперативно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка. На этой основе можно выстраивать гибкую стратегию деятельности, которая относительно легко трансформируется согласно обстоятельствам, которые диктует рынок, социально-экономической обстановке в стране и мире, что имеет большое значение для современных условий. Для научно обоснованной стратегии предпринимательских структур по достижению устойчивых темпов экономического роста необходим эффективно действующий механизм стратегического управления предпринимательской деятельностью [2].

Актуальность выбранной темы заключается в том, что формирование стратегии имеет большое значение для предприятий любого размера и различной специфики деятельности. Однако наиболее важной правильно сформулированная стратегия является именно для предприятий малого бизнеса, поскольку в таких предприятиях меньше финансовых ресурсов и численность персонала, следовательно, достижение целей должно быть обеспечено за счёт применения меньшего количества инструментов и ресурсов. Кроме того, очень часто малым предприятиям приходится идти на рискованные меры для обеспечения собственного роста и развития. Поэтому для таких компаний наиболее важно верное определение своего дальнейшего пути, выбора стратегии развития, так как от этого зависит сам факт дальнейшего существования предприятия. Компании необходимо грамотное распределение и использование этих ресурсов, поскольку от этого зависит дальнейшее существование и развитие. Исходя из вышесказанного, целью данной работы является совершенствование методического обеспечения выбора наиболее эффективной стратегии развития для малого предприятия. Для достижения поставленной цели нужно решить следующие задачи:

- исследовать понятие «стратегия развития»;
- рассмотреть классификацию и подходы к формированию стратегий развития предприятий малого бизнеса;
- осуществить анализ стратегий развития малых предприятий разных отраслей бизнеса;
- разработать практические рекомендации для анализа текущего состояния активности компании, осуществления выбора и разработки стратегии развития.

Правильная постановка целей и задач, объективность анализа внешней и внутренней среды – все это позволит повысить эффективность функционирования предприятия в условиях рынка. Этим обосновывается актуальность темы исследования.

Таким образом, проблема правильного формирования стратегии развития для предприятия малого бизнеса, недостаточность путей решения этой проблемы и изменения в российской экономике определяет актуальность данного исследования. Доказанная актуальность в последующей научной работе позволит привести практические рекомендации.

Практическая значимость данной работы заключается в возможности применения стратегии для любого предприятия, схожего с деятельностью рассматриваемого,

реализация которой позволит добиться экономического эффекта для компании и ее дальнейшего развития в целом.

Среди проблем, с которыми сталкивается тема исследования выделяем следующие.

1. Формирование стратегии развития предприятия самостоятельно без привлечения специалиста по развитию, консультанта, бизнес-наставника и др. Для последующего исследования будет рассмотрено привлечение специалиста в области связей с общественностью и интегрированных маркетинговых коммуникаций. Как специалиста, обеспечивающего внутрикорпоративную коммуникацию в вопросе обсуждения и формирования стратегии предприятия и, обеспечивающего внешнюю коммуникацию, в вопросе реализации стратегии.

2. Многополярность и многоэтапность процесса. В процессе формирования стратегии развития предприятия должны быть задействованы все значимые, важные для предприятия департаменты, руководители и специалисты. Должны быть учтены все этапы: установление или новая формулировка миссии предприятия (в случае необходимости), формулировка генеральной цели и ее декомпозиция, формирование плана действий по достижению поставленных стратегических целей, формирование дорожной карты, построение системы управления реализации проектов, привязка комплекса проектов к конкретным структурным подразделениям предприятия. Пути улучшения формирования стратегии развития предприятия малого бизнеса в проблеме многополярности и многоэтапности процесса заключаются в оптимизации процессов коммуникаций между участниками процесса и составлении регламентов, документов контроля, инструкций – универсальных документов, подходящих под многие отрасли бизнеса.

3. Недостаточный стратегический конкурентный анализ отрасли регионального, федерального, мирового уровня. Стратегический конкурентный анализ – это самостоятельный вид управленческого анализа, к объектам которого относятся предприятия и организации, отрасли, сферы деятельности и регионы внутри крупных стран, а к субъектам – менеджмент и собственники компаний, органы управления отраслей, сфер деятельности и регионов. Основной предмет стратегического конкурентного анализа – коммерческая деятельность изучаемого объекта и социально-трудовые и общественно-политические отношения, репродуктивная деятельность.

Качественный конкурентный анализ позволяет решить вопрос «отстройки» от конкурентов, определить и сформулировать универсальное торговое предложение предприятия, составить план позиционирования на основе успешных и провальных кейсов конкурентов.

4. Несоответствие стратегии финансовым возможностям предприятия. Расчёт финансовых возможностей является неотъемлемой частью стратегии развития предприятия, а значит, они согласовываются с ее целями и задачами. Финансовые риски просчитываются на основе всех факторов макросреды экономики для исключения снижения прибыльности деятельности предприятия в процессе реализации стратегии развития.

5. Отсутствие в плане стратегии предприятия механизмов государственно-частного партнерства, если имеется потенциальная возможность такового. Использование механизма ГЧП имеет большой потенциал, особенно в условиях современной

нестабильности экономики и реализации стратегии, позволит создать новые рабочие места, привлечь инвестиции.

Среди приведенных проблем основополагающей считаем формирование стратегии развития предприятия самостоятельно без привлечения стороннего специалиста (специалистов). У специалистов (самозанятые, индивидуальные предприниматели или агентства) в области связей с общественностью и интегрированных маркетинговых коммуникаций, которые предоставляют услуги по комплексному формированию стратегии есть разработанный план действий, набор инструментов и знание специфики вопроса, которые индивидуально адаптируются под каждую компанию в вопросе формирования стратегии, также по итогам работ предоставляется комплексный проект по реализации этого плана. Описанная проблема будет взята за основную в исследовании. Одним из разработанных практических решений станет универсальный чек-лист с вопросами, касающимися продвижения, заполнение и разбор которого станет начальным этапом формирования стратегии развития предприятия. Также будет предложен перечень рекомендаций по продвижению компании, который позволит избежать многих проблем и поможет в формировании стратегии развития.

Список использованных источников

1. *Бабкин И.А.* Использование механизма государственно-частного партнерства при планировании развития промышленного предприятия. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 06.04.2023)

2. *Баранчев В.* Стратегический анализ: технология, инструменты, организация. URL: <http://www.management.com>. (дата обращения: 06.04.2023)

N. N. Onishchenko

O. Y. Bukhta

FORMATION OF A DEVELOPMENT STRATEGY OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES

Keywords: strategy, small business, enterprise, development.

The article examines the relevance of the chosen topic, its role in the study, identifies and describes problems for research, outlines ways to solve them.

Н. Н. Онищенко, канд. экон. наук

Д. Г. Десенко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

МЕТОДЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: адаптация, персонал, система адаптации, эффективность

В данной статье рассмотрена адаптация персонала как условие успешной деятельности предприятия. Анализируются основные характеристики концепции адаптации. Для достижения данной цели необходимо разработка методов для эффективной трудовой адаптации сотрудников и получение знаний о адаптационном процессе связанного с возрастающей ролью в формировании конкурентоспособной рыночной экономики.

Любое изменение в жизни людей - это выход из его зоны комфорта. Даже позитивные изменения сопровождаются стрессом, что, безусловно, сказывается на психологическом настрое и эффективности каждого человека. Второстепенными факторами стресса являются неуверенность, страх, тревога или недостаток знаний и навыков.

Работники, которые впервые начинают работать в компании или на другой должности, испытывают это в максимально возможной степени. А поскольку их личный успех обусловлен не только от его деятельности, но и от эффективности компании, руководство увлеченно в быстрой и успешной адаптации персонала на новом месте.

Понятие "адаптация" является одним из ключевых в научном изучении живых организмов, поскольку это механизм адаптации, разработанный в результате эволюции, который обеспечивает возможность существования организма в постоянно меняющихся условиях окружающей среды [1].

Понятие "адаптация" возникло в 19 веке и использовалось только в биологии. Проблема адаптации была впервые представлена и доказана биологами. Адаптация в биологии понималась как приспособление живых организмов к окружающей среде. В ходе научного развития проблема адаптации начала выходить за рамки биологии, в медицину, социальную психологию и социологию [2].

Проблема адаптации сотрудников занимает одно из ключевых мест в современной кадровой политике. Подходы к данной проблеме постоянно меняется в связи с меняющимися рыночными требованиями.

В профессиональной деятельности, мы можем определить адаптацию сотрудников как организационное влияние на поведение сотрудника, проявляющееся в

нем, с целью включения его в свою работу как наиболее эффективного взаимодействия. Это также включает в себя противоположный процесс: сотрудник также подстраивает под себя некоторые аспекты организационной деятельности. Рассмотрим адаптацию, которая имеет отношение к профессиональной деятельности.

Основываясь на предыдущем опыте, можно выделить две формы адаптации:

- первичная – люди, которые впервые приобрели для себя новый статус сотрудника, только что окончили учебное заведение или впервые в жизни начинают работать;

- вторичная – у людей есть опыт работы, но условия деятельности изменились;

В соответствии с условиями сферы, в которой человек вынужден приспособиться, рассматриваются следующие виды адаптации:

- профессиональная – сотрудники "интегрируются" в новые для себя области навыков и умений, осваивают возможности и оценивают профессиональный "багаж" с точки зрения соответствия новым профессиям;

- производственная – сотрудники новых организаций участвуют в организации необычных мероприятий, изучают новые правила и трудовые стандарты, сосредотачиваются на рабочем месте и другим производственным элементам;

- социальная – человек, который получает новую психологическую "роль" для себя - членов команды, коллег и подчиненных, - должен усвоить для себя новые правила, принять ценности новой среды и, в свою очередь, начать влиять на нее;

- финансовая – с появлением новых обязанностей экономическая составляющая жизни человека также меняется, и следует учитывать факторы заработной платы, а также дополнительные расходы;

- психофизиологическая – перестраивается не только психика человека, но и особенности биологического функционирования человека в новой среде, где он будет проводить значительную часть своего времени.

Адаптация происходит в чаще всего сама по себе, поскольку это психологический и биологический механизм, который "встроен" в человека. В таком нужно ли заострять внимание на проблеме адаптации, разрабатывать собственные программы и стремиться повысить их эффективность?

Действительно, рано или поздно человек приспособляется к определенной ситуации. Для этого необходимо несколько факторов: мотивация, достаточное количество времени, готовность меняться и природные способности. Однако в процессе деятельности все эти факторы могут привести к огромным затратам для работодателя, поэтому необходимо стремиться минимизировать и облегчить данный процесс. Цель адаптации заключается в следующем:

- возможность быстро достигать желаемых показателей эффективности для организации;

- снижение первоначальных затрат;

- вступление сотрудника в новую рабочую группу;

- уменьшить тревоги и неуверенности у нового сотрудника [3];

- сохранение новых сотрудников в компании;

- возможность сэкономить время, как для работодателя, так и для постоянных сотрудников.

Управление адаптационным процессом - воздействие на факторы, которые указывают на период адаптации, уменьшают негативные последствия, возникающие в этом процессе [4]. Для воздействия на адаптацию сотрудников используются следующие способы:

- организация вводного тренинга;

- институт наставничества;

- система посильных заданий с четкими критериями оценки качества работы

Адаптационный процесс состоит из нескольких стадий:

- стадия знакомства. Новые сотрудники знакомятся с целями и задачами предприятия;

- стадия приспособления. Сотрудники привыкают к условиям труда, постепенно достигая высокий уровень производительности.

- стадия ассимиляции. Сотрудники выполняют свои обязанности в соответствии с установленными стандартами, ставят перед собой новые задачи и цели и превращаются в полноценных членов коллектива.

Зависимость скорости адаптации сотрудников от типа поведения выражается следующим образом.

- Первый тип. Этот тип сотрудника полностью соответствует требованиям, действующим в компании, перенимает ценности и стремится к тому, чтобы его поведение соответствовало нормам и интересам.

- Второй тип. Не принимает ценности компании, но поведение таких сотрудников полностью соответствует принятым в ней нормам. Специалист такого типа хорошо выполняет свои обязанности, но в любой момент может действовать вопреки интересам компании. Таких сотрудников часто увольняют.

- Третий тип. Сотрудник данного типа легко перенимают корпоративные ценности, но общепринятые нормы поведения им чужды. Период адаптации сопровождается трудностями в отношениях с начальством и коллегами. Но в то же время, если руководители будут придерживаться некоторых своих поведенческих особенностей, они будут успешно работать в будущем.

- Четвертый тип. Такие сотрудники не принимают ценности и нормы поведения организации. Эти сотрудники, в свою очередь, не принадлежат к команде, настроенной против них. В будущем профессионалы этой категории могут выполнять задачи, которые наносят ущерб компании. В то же время они часто работают в организации после периода адаптации, что наносит вред всей команде.

Согласно исследованиям, в первые полгода работы в новой компании более 60% опрошенных разочаровываются по поводу новой работы. Увольняются в данный период 30%. По опросам социологических служб были выявлены причины увольнения сотрудников в первые три месяца работы (рис. 1).



Рис. 1. Причины увольнения

Статистика показывает, что 23,5% опрошенных уходят с нового места работы в первые 3 месяца. При этом 13,3% называют причиной увольнения то, что в компании плохо развита система обучения персонала, что сказывалось на эффективность выполнения работ. Также у 13,3% не складывались отношения с коллективом [5].

Эффективность - это главная особенность, которая должна быть присуща адаптивным системам. Чтобы это было действительно эффективно, каждая компания должна собираться индивидуально в соответствии со своим собственным проектом. Адаптационные системы персонала должны включать определенные мероприятия, которые дополняют друг друга и помогают новым сотрудникам познакомиться с организацией:

- максимально точно понимать, как работает компания;
- изучите структуру компании, проанализируйте порядок, в котором принимаются решения;

- погрузиться в суть своей деятельности;
- получить дополнительные навыки, необходимые для работы;
- найти общий язык с коллегами и адаптироваться в коллективе;
- почувствовать командный дух и освоиться на своем месте.

Необходимо соблюдать определенные условия трудовой адаптации.

Адаптивная система к новым местам работы могут включать:

- welcome-тренинг для новых сотрудников;
- развитую систему наставничества;
- программу адаптации; индивидуальный график адаптации для каждой категории сотрудников;
- книгу сотрудника;
- балльная система, основанная на результатах адаптивных измерений.

Несколько рекомендаций для эффективной адаптации новых сотрудников указано в табл.1.

Учитывая зарубежный опыт управления адаптацией, особенно интересен японский опыт. Профессиональное обучение для компаний является важной частью управления персоналом в Японии. Руководители предприятий набирают молодых людей прямо со школы, поскольку отсутствие каких-либо навыков свидетельствует

о «неиспорченности» будущих работников внешними воздействиями. Это говорит о готовности принять кодекс поведения организации.

Таблица 1

Совершенствование адаптационной системы персонала

Минимальные меры	Максимальные меры	Документы для новичка
План задач, первое задание, список местных нормативных актов	Вручение папки новых сотрудников (книга для новых сотрудников; план задач; список номеров, кабинетов, электронная почта коллег; нормативные акты)	Анкета новых сотрудников, отчеты об испытательных сроках, рабочие инструкции, шаблоны необходимых документов
Серия профессиональных тренингов. Знакомство с коллегами, размещение рабочего места	Ознакомление с индивидуальной программой адаптации	Список дел и мероприятий с указанием сроков, методические материалы
Знакомство с производственным процессом.	Экскурсия по компании, изучение стратегии, миссии компании, производственного процесса.	Схема взаимодействия отделов, инструкции по документообороту, миссия предприятия
Вводный курс по тайм-менеджменту и управлению стрессом	Тренинги по развитию необходимых компетенций, знакомство с другими новичками	Памятка для новых сотрудников, методические материалы
Менеджер назначает задачи и показывает алгоритм их выполнения	Выполнение первых рабочих заданий (под наблюдением наставника)	Шаблоны документов, базы данных и многое другое.
Сотрудник подает отчет, менеджер объявляет об успешном завершении испытательного срока	Процедура оценки профессионализма сотрудника (аттестация)	Отчет о проделанной работе
Поздравление с окончанием испытательного срока	Специальные мероприятия для новых сотрудников	Новый список задач.

Прибывающих молодых людей учат ранней адаптации. Происходит данное обучение за относительно короткий период в два месяца. Особое внимание уделяется к культуре предприятия, имиджу, воспитанию гордости за предприятие и адаптации к социальным условиям.

В Японии в адаптационный период многие новые сотрудники в течение нескольких месяцев проходят обучение по разработанной компанией программе. Этот тренинг предназначен для развития сильного предпринимательского духа уже на этапе специального образования, что позволяет им участвовать в обсуждениях проблем и групповых мероприятиях. Кроме того, многие сотрудники и рабочие живут в общежитиях компании в течение нескольких лет после того, как они приступили к работе [6].

Японская система менеджмента имеет много недостатков и не вполне совместима с современными экономическими и психологическими условиями.

С точки зрения работника:

- компания не может предложить досрочное продвижение по службе для высококвалифицированных сотрудников;
- работникам сложно сменить место работы;
- квалифицированным работникам платят не в соответствии с их достоинством.

Программы максимального углубления адаптации также используются средними и крупными предприятиями США. В процессе внедрения участвуют как менеджеры по персоналу, так и сетевые менеджеры. В небольших организациях программы адаптации проводятся экспертами, в том числе предпринимателями, от программ, предоставляющих устную информацию, до формальных программ, сочетающих устную, письменную и визуальную коммуникацию. Формальные программы адаптации часто используют материалы, слайды и фотографии.

Таким образом для лучшего управления российскими предприятиями представляется целесообразным использовать лучшие успехи западного и японского менеджмента на основе правильного сочетания.

Список использованных источников

1. *Маклаков А. Г.* Общая психология: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2016.
2. *Крутцова М. Н.* Управление адаптацией персонала: учебное пособие. Вологда: Легия, 2010. С. 105.
3. *Латуха М. О.* Адаптация персонала // Справочник кадровика. 2011. № 4.
4. *Травин В. В., Дятлов В. А.* Менеджмент персонала предприятия. М.: Дело, 2011.
5. *Андросова Н.* Адаптация сотрудников: как избежать массовых увольнений нового персонала. URL: <https://facto.ru/longread-2018-08-03/adaptation.html> (дата обращения: 07.03.2023)
6. *Веснин В. Р.* Управление персоналом. Теория и практика: учеб. М.: ТК Велби, Изд-ство Проспект, 2015. 312 с.

N. N. Onishchenko

D. G. Desenko

METHODS FOR EFFECTIVE LABOR ADAPTATION IN THE ORGANIZATION

Keywords: adaptation, personnel, adaptation system, efficiency

This article discusses the adaptation of personnel as a condition for the successful operation of the enterprise. The main characteristics of the adaptation concept are analyzed. To achieve this goal, it is necessary to develop methods for effective labor adaptation of employees and gain knowledge about the adaptation process associated with an increasing role in the formation of a competitive market economy

Н. Н. Онищенко, канд. экон. наук

Чжоу Инда

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: розничная торговля, торговые предприятия, сфера торговли, санкции, торговая отрасль

Целью статьи является анализ актуальных проблем деятельности предприятий сферы торговли в экономике Российской Федерации. Актуальность связана с динамичными условиями текущей бизнес-среды торговой сферы, которые имеют негативное влияние на финансовую устойчивость организации розничной торговли.

Проблематика научной работы, связанной с анализом развития предприятий сферы торговли, обусловлена тем, что в современности существуют динамичные условия бизнес-среды торговых предприятий, по причине влияния которых формируются негативные факторы обеспечения экономической безопасности и финансовой устойчивости организаций.

Соответственно, целью исследовательского анализа является определение наиболее актуальных проблем коммерческой деятельности предприятий сферы торговли, чтобы исходя из этого, иметь ориентацию по разработке управленческих решений, направленных на совершенствование бизнеса, повышения конкурентоспособности и обеспечения экономической безопасности и финансовой устойчивости.

Современный период развития экономики Российской Федерации в периоде 2022-2023 гг. можно описать, как предкризисный, что обусловлено негативным влиянием международных экономических и политических санкций на бизнес-деятельность российских предпринимателей. Однако это не означает, что национальная экономическая система в следующих годах столкнется с системным кризисом [1].

На графике рис. 1 изображена динамика оборота розничной торговли в экономике России за период 2015-2021 гг. [2]. Несмотря на рост и увеличение масштабов деятельности, вопросы управления социальной и экономической эффективностью торговых предприятий сегодня выступает актуальной областью научных исследований.

Торговые организации относятся к сфере торговли, которая одна из наиболее динамичных отраслей экономики. В связи с этим, характеристикой управления их эффективности является ее гибкость и быстрая скорость в принятии важных решений, которые способствуют решению задач в обеспечении экономической безопасности.

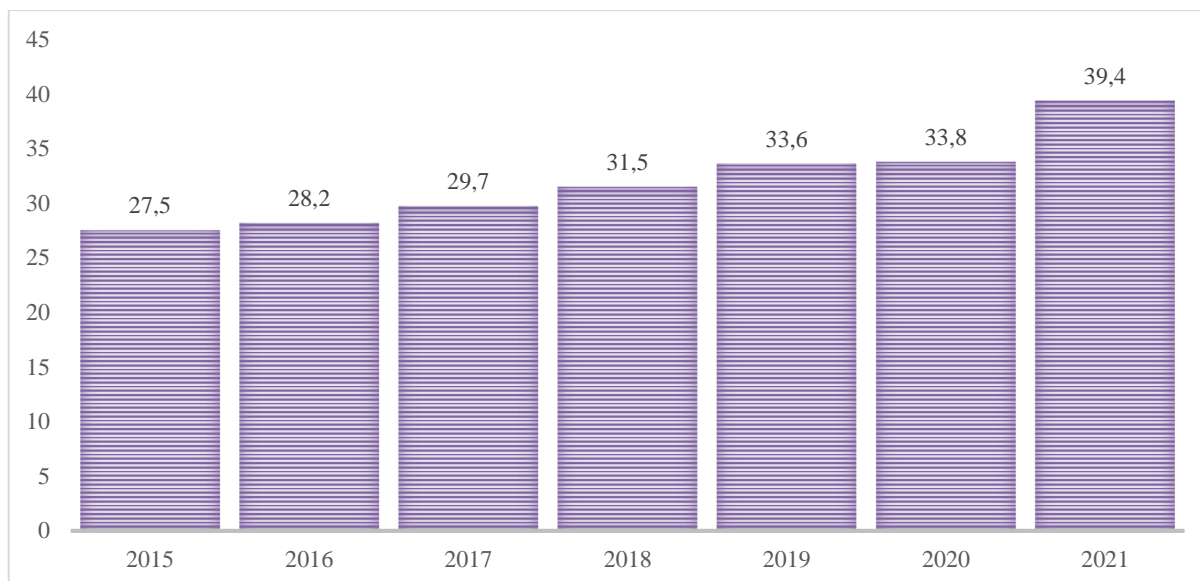


Рис. 1. Динамика оборота розничной торговли в России, трлн руб.

К наиболее популярным проблемам обеспечения экономической безопасности и финансовой устойчивости предприятий розничной торговли российской экономики в период кризисного времени, относятся такие факторы, как [3].

1. Снижение уровня инвестиционной привлекательности бизнеса, из-за чего до минимальных значений сократился приток зарубежного финансового капитала, включая прямые иностранные инвестиции.

2. Формирование нестабильности валютного курса российской валюты на международном рынке, что усложняет процесс финансового планирования, прогнозирования и бюджетирования.

3. Нарушение цепей поставок в международной транспортной логистике, что усложняет ведение внешнеторговой деятельности по экспорту/импорту продукции, оборудования и сырья.

4. Снижение деловой и инвестиционной активности предпринимательских субъектов, занявших позицию ожидания восстановления темпов экономического роста.

Предприятия розничной торговли функционируют в секторе потребления. Исходя из этого, динамика их показателей, формируемых при деятельности по продаже товаров, имеет повышенный уровень чувствительности со стороны динамичности внешней среды в нынешних реалиях санкций и пандемии.

При опросе российских предприятий, было установлено, что основными их проблемами в период экономических санкций 2022 года в развитии являлись [4]:

- ухудшение условий поставки сырья и комплектующих (32% респондентов);
- сложности с логистикой и управления цепями поставок (30% респондентов);
- снижение потребительского спроса и покупательной способности клиентов (25% респондентов);
- просрочка по платежам от финансовых и торговых контрагентов (24% респондентов);

– невозможность закупки нового оборудования и технологий для производственной деятельности (20% респондентов).

В 2023 году прослеживается следующий ряд тенденций отраслевой специфики, негативно влияющих на управление предприятий розничной торговли, как [5]:

– сокращение ассортимента товаров из-за рубежа, поскольку продажа импортной продукции составляла немалую долю в выручке и прибыли;

– угроза снижения объема продаж из-за сокращения покупательной способности населения, что вызвано отрицательным изменением размера реальных личных доходов;

– увеличение роста цен на потребительские товары, из-за чего сокращаются продажи торговых предприятий по причине сокращения совокупного спроса потребителей.

Также есть ряд проблем, связанных с проблемами в управлении продажами в сфере розничной торговли, из-за чего снижается эффективность реализации и сбыта товаров в торговых организациях. Так, на эффективность управления продажами влияют следующие трудности [6].

1. Длительные сроки цикла продаж от поступления заявки до поставки продукта клиенту.

2. Отсутствие практики применения стратегии удержания клиента.

3. Наличие негативных отзывов о работе и продукции компании со стороны недовольных покупателей, которую продает торговая организация.

4. Пропущенные заявки от потенциальных клиентов.

5. Отсутствие скрипта для работы специалистов с возражениями клиентов.

Важно отметить то, что одним из принципов грамотного создания и поддержания экономической безопасности предприятия розничной торговли является обеспечение устойчивости ассортимента. Данная характеристика крайне важна, когда дело касается товаров повседневного спроса, ежедневно и регулярно приобретаемых покупателями. Устойчивый ассортимент дает возможность обеспечить ритмичное и бесперебойное товароснабжение торговых предприятий розницы [7].

Для эффективной работы торгового предприятия при формировании ассортимента необходимо соблюдать последовательность этапов. Рекомендуется следующая последовательность процедур формирования товарного ассортимента:

– изучение и определение текущих и будущих потребностей покупателей, анализ покупательского поведения на целевом рынке;

– анализ и оценка деятельности конкурентов;

– определение структуры товарного ассортимента, предполагающего исключение из него неперспективных товаров и включение новых, ожидаемых рынком;

– анализ спроса потребителей;

– анализ предложений поставщиков с целью ввода в ассортимент новых товаров с учетом требований покупателей;

– проведение тестирования рынка по каждому из новых (или усовершенствованных) товаров, входящих в предлагаемый товарный ассортимент;

– анализ товарного ассортимента, его оценка и возможная корректировка.

По причине влияния вышеперечисленных тенденций сферы ритейла экономики России, предприятия торговли имеют ряд финансовых проблем.

По причине их влияния снижается конкурентоспособность предприятия. Это увеличивает практическую необходимость в разработке и принятии управленческих решений, направленных на повышение финансовой устойчивости организаций под влиянием внешних факторов.

На рис. 2 изображена структура крупнейших игроков рынка продуктового ритейла, где компания «X5 Group» занимает лидирующие позиции с рыночной долей в 12,7% по данным за 2021 г.

В 2020 г. рыночная доля компании составляла 12,6%. То есть за последний отчетный период рыночная доля увеличилась на 0,1% [8].

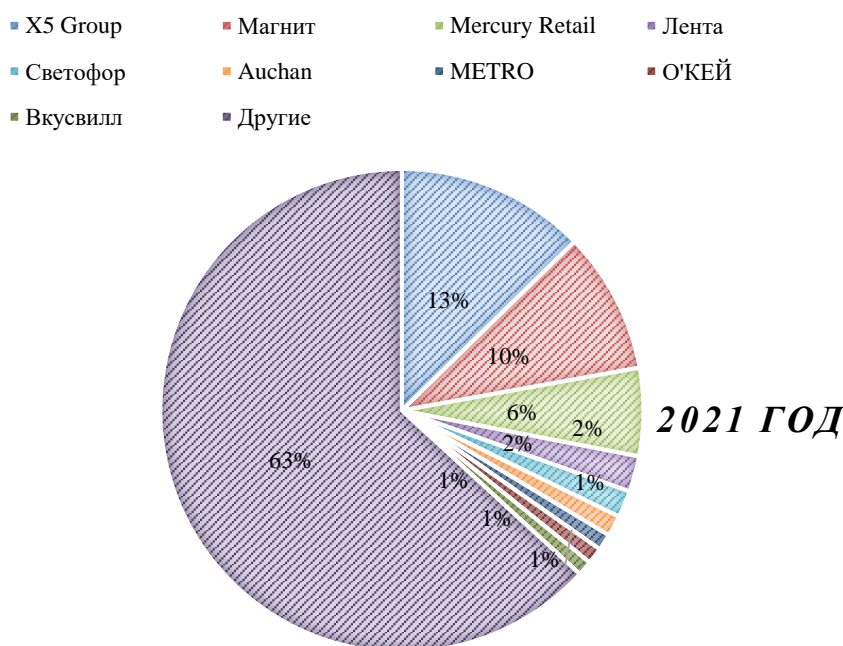


Рис. 2. Структура рынка продуктового ритейла в России от общей доли рынка

Таким образом, розничная торговля в современной экономике России характеризуется влиянием различных проблем, которые ухудшают финансовое состояние торговых предприятий. В частности, происходят проблемы с обеспечением экономической безопасности, стабильности ассортимента, управления эффективностью продаж и устойчивости цепей поставок.

Список использованных источников

1. Иваев М. И., Филиппова Д. Н., Карягина М. В. Влияние санкций на российский бизнес и экономику страны // Индустриальная экономика. 2022. Т. 8. № 3. С. 726-729.
2. Розничная торговля и общественное питание. Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 31.03.2023).
3. Там же.
4. Годовой отчет компании «X5 Group» за 2021 год. URL: <https://www.x5.ru/> (дата обращения: 31.03.2023).

5. Казанцев С. В. Влияние антироссийских санкций на экономическое развитие Российской Федерации // Развитие и безопасность. 2020. № 1 (5).

6. Воронова С.М., Ордынская О.Н. Санкции и их влияние на деятельность российских предприятий // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2022. № 4 (54). С. 26-30.

7. Львова М. И. Стратегические приоритеты развития рынка товаров и услуг // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2022. №3.

8. Мельникова В. А., Агалакова О. С. Формирование ассортимента товаров на предприятии торговли // Вектор экономики. 2021. № 5 (59).

N. N. Onishchenko

Zhou Yingda

MODERN PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE SPHERE OF TRADE IN THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Key words: retail trade, trade enterprises, trade, sanctions, trade industry

The purpose of the article is to analyze the actual problems of the activities of trade enterprises in the economy of the Russian Federation. The relevance is associated with the dynamic conditions of the current business environment of the retail sector, which have a negative impact on the financial sustainability of the retail organization.

Л. А. Порошина

О. А. Солмина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: прогнозирование, экономическое состояние, модель, факторы, прибыль

В статье на конкретном примере представлена реализация прогнозирования экономического состояния предприятия. Для решения поставленных задач выбрано направление финансового прогнозирования, заключающееся в получении прогноза наиболее важного для аналитика показателя, характеризующего состояние предприятия. В ходе работы были использованы методы экстраполяции, а также методы математического моделирования. Выбрана наиболее качественная модель, на основе которой в дальнейшем составлен точечный и интервальный прогноз на три года.

Конкурентоспособность предприятия тем выше, чем лучше оно умеет учитывать не только текущую рыночную конъюнктуру, но и анализировать и предусматривать будущие условия функционирования, реагируя на изменения окружающей среды, обеспечивая соответствие внутренней организации требованиям рынка. Поэтому прогнозирование, выступая важной составляющей будущего развития хозяйствующих субъектов, играет значимую роль в их деятельности и является актуальной темой для исследования. Это одно из основных звеньев управленческого процесса. Если невозможно представить себе ожидаемый ход развития события, то есть нельзя спрогнозировать это событие, то невозможно эффективно принимать управленческие решения и оптимизировать работу предприятия.

В истории русской социально-экономической прогностики отмечают большой вклад Базарова В. А., Громана В. Г., Фельдмана Г. А., Кондратьева Н. Д.

Также вопросами экономического прогнозирования занимались отечественные исследователи – Орлов А. И., Григорьев С. В., Усенко Л. Н., Воронов Н. Г., Трофимов Г. А., Виноградская Н. А. и другие.

В зарубежных научных трудах прогнозирование рассматривают в своих работах Бланк И. А., Боумэн К., Стоун Д., Кенуй М., Файоль А и другие.

Финансовое прогнозирование представляет собой процесс составления связанной с осуществлением финансовых операций системы прогнозов, позволяющих субъекту хозяйствования эффективно организовывать свою финансово-хозяйственную деятельность, разрабатывать финансовые планы и предупреждать или сглаживать негативные воздействия среды в условиях постоянной неопределенности и действия разнообразных рисков [1].

Во время разработки прогнозной модели предполагают, что ситуация в будущем не будет значительно отличаться от нынешней. Точность и эффективность построенной модели прогноза будут непосредственно зависеть от правильности подбора данных. Используя модель, необходимо помнить о существовании факторов, сознательно или бессознательно не включенных в нее, которые имеют существенное влияние на состояние предприятия в будущем.

В рыночных условиях все успешно действующие предприятия либо ведут самостоятельно прогнозные разработки, либо участвуют в них с кем-то в кооперации, и все они непременно планируют на основе прогнозов свою жизнедеятельность и развитие. Идеальной является ситуация, когда прогнозы и планы предприятий находятся в гармонии с макроэкономическими проектировками на общенациональном и региональном уровнях.

В качестве объекта исследования выбрано ООО «Регион Строй Сервис». Компания основана в Хабаровске 2 июля 2008 года, что говорит о стабильной деятельности и поднадзорности государственным органам. Основной вид деятельности – строительство жилых и нежилых зданий. Предприятие состоит в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства с 01.08.2016 как микропредприятие [2]. На рис. 1 представлен график чистой прибыли фирмы в 2011-2020 гг.

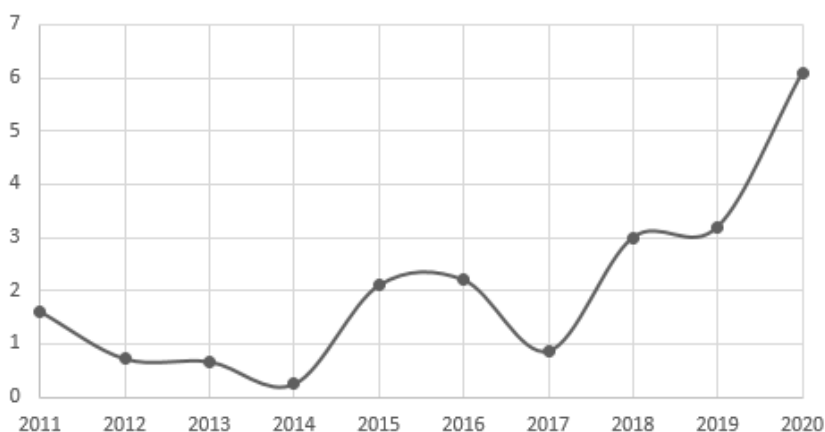


Рис. 1. Чистая прибыль компании в 2011-2020 гг., млн. р.

С 2017 года наблюдается рост чистой прибыли. В 2020 году она была равна 6,1 млн. р., а выручка – 102,5 млн. р., соответственно, рентабельность продаж, равная отношению данных показателей, составляла 6 %, что находится в пределах нормы. Строительство является одной из самых низкорентабельных отраслей российской экономики, убежден генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин. По данным ФНС РФ, в 2018 году рентабельность продаж в строительстве составила 6,1 %, тогда как, например, в добыче различных полезных ископаемых этот показатель варьируется от 30 % до 50 %. Такой показатель прямо связан с относительно высоким уровнем издержек и невысоким уровнем цен в большинстве регионов страны, поясняет Игнахин.

Для малых предприятий больший интерес представляют модели, построенные с использованием абсолютных показателей. Причины следующие: доступность исходной информации для моделирования (не требуется дополнительных расчетов фи-

нансовых коэффициентов, используются данные бухгалтерской отчетности); возможность осуществления одновременно не только финансового анализа, но и прогнозирования наиболее значимых показателей (выручки от реализации или чистой прибыли) для дальнейшего финансового планирования; однозначность интерпретации полученных результатов.

Прогнозирование финансового результата деятельности предприятия – прибыли – занимает особое место в системе построения прогнозов и планов. Прибыль является одним из ключевых показателей хозяйственной деятельности предприятия, используется при оценке его эффективности и экономического состояния. В литературе, посвященной вопросам прибыли предприятия, понятие прибыли не имеет единого, четкого определения. По мере развития экономической мысли предпринималось множество попыток отыскать однозначное определение прибыли. Налоговый кодекс РФ определяет прибыль как разницу полученных доходов и величины произведенных расходов [3].

Факторы, влияющие на динамику прибыли, условно делят на внутренние и внешние. К внутренним факторам относятся следующие: объем продаж, ценообразование, себестоимость продукции (услуг), набор предоставляемых услуг или ассортимент продукции, квалификация персонала, его мотивация, заработная плата, качество менеджмента, маркетинг, реклама, разработка и внедрение инновационных технологий. На внутренние факторы оказывают влияние и проявляют себя через них факторы внешней среды.

Для прогнозирования экономического состояния предприятия выбран показатель чистой прибыли (y), выступающий в качестве результативного признака, в качестве факторов выбраны факторы внешней среды – социально-экономические показатели по Хабаровскому краю: ВРП (x_1), индекс потребительских цен на непродовольственные товары (x_2), численность занятых (x_3), среднедушевые денежные доходы населения (x_4), инвестиции в основной капитал (x_5).

Для получения необходимых данных были использованы две информационные базы – сайт Федеральной службы государственной статистики [4] и государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [5].

С целью выявления статистической связи между отобранными ранее для прогнозирования величинами проведен корреляционный анализ. В результате было выявлено, что факторы x_1 , x_4 , x_5 тесно связаны с результативным признаком, то есть обосновано их включение в модель. Также тесная связь обнаружена между факторами x_1 , x_4 , а также x_1 , x_3 . Проверка значимости коэффициентов корреляции с помощью критерия Стьюдента подтвердила наличие линейной зависимости. Однако коэффициент корреляции для признаков x_1 и x_4 превысил 0,8, то есть данные факторы оказались коллинеарны. Поэтому при дальнейшем моделировании фактор x_4 был исключен как дублирующий.

Независимо от вида и способа построения экономико-математической модели вопрос о возможности ее применения в целях анализа и прогнозирования экономического явления может быть решен только после установления адекватности, то есть соответствия модели исследуемому процессу или объекту. При моделировании имеется в виду адекватность по свойствам модели, которые считаются существенными

для исследования. Таким образом, чтобы построенная модель обладала нужными качествами, должны выполняться предпосылки МНК: отсутствие автокорреляции остатков (независимость значений уровней случайной компоненты); гомоскедастичность остатков; случайный характер остатков (случайность колебаний уровней остаточной последовательности); нормальное распределение остатков (соответствие распределения случайной компоненты нормальному закону распределения); нулевое среднее значение остатков, не зависящее от фактора (равенство математического ожидания случайной компоненты нулю). В результате пяти проверок подтвердилась адекватность трех моделей. Модель множественной регрессии $y(x_1, x_5)$ не рекомендуется для прогнозирования, так как тест Спирмена подтвердил наличие в ней гетероскедастичности – нарушения классического предположения о постоянстве дисперсий ошибок.

Убедившись в адекватности моделей, следует подтвердить их точность. Для оценки точности адекватных моделей используют следующие показатели: стандартная ошибка регрессии (среднее квадратическое отклонение, сигма), коэффициент множественной детерминации (R^2), критерий Фишера (F), средняя абсолютная процентная ошибка аппроксимации (А). На их основании выбирают из нескольких адекватных моделей наиболее точную. Показатели надежности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели надежности моделей				
Модель	$\sigma_{\text{ост}}$	R^2 , в процентах	F	\bar{A} , в процентах
$\hat{y} = -736,953 + 0,366527 \cdot t$	0,42	88,85	63,77	32,17
$\hat{y}_t = 0,2372 + 1,0527 \cdot y_{t-1}$	0,46	87,04	47,00	21,10
Holt's linear exp. smoothing with $\alpha=0,4356, \beta=0,3387$	–	–	–	37,97

Таким образом, по результатам анализа адекватности и точности подтверждается надёжность всех моделей, но наиболее качественной оказалась модель авторегрессии первого порядка с учётом предпосылок метода наименьших квадратов.

Различают точечное и интервальное прогнозирование. В первом случае оценка – некоторое число, во втором – интервал, в котором находится истинное значение зависимой переменной с заданным уровнем вероятности. Прогнозы на три года представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели надежности моделей			
Год	Точечный прогноз	Интервальный прогноз	
		нижняя граница	верхняя граница
2021	3,60	2,68	5,38
2022	4,03	3,27	5,68
2023	4,48	3,85	6,05

Качество прогноза признается удовлетворительным, так как рассчитанные для оценки качества значения принадлежат отрезку от полутора до двух. Согласно прогнозу, чистая прибыль ООО «Регион Строй Сервис» за 2021 год составит

4,027 млн. р., за 2022 – 4,477 млн. р., за 2023 – 4,950 млн. р. Таким образом, в ближайшие три года прогнозируется рост прибыли компании (аномальный уровень 2020 года исходного ряда динамики не учитывается) и, соответственно, ухудшения её экономического состояния не ожидается. При дальнейшей деятельности предприятия можно учитывать данные, полученные в результате прогнозирования. Рекомендуется увеличить темпы роста чистой прибыли. Возможными путями увеличения могут быть оптимизация затрат и стимулирование продаж.

По итогам проделанной работы можно сделать вывод, что прогнозирование и планирование прибыли является важным участком финансово-экономической работы в направлении мобилизации резервов и возможностей финансового роста компании в будущем, обеспечения устойчивого положения на рынке.

Список использованных источников

1. Финансовое планирование и прогнозирование: учебное пособие / Е. А. Разумовская [и др.]. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. 284 с.
2. ООО «РЕГИОН СТРОЙ СЕРВИС» – Хабаровск – Гендиректор Левченко Михаил Александрович. URL: <https://checko.ru/> (дата обращения: 08.10.2021).
3. Налоговый кодекс РФ. Статья 247. Объект налогообложения. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 08.10.2021).
4. Федеральная служба государственной статистики – Официальная статистика. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 14.10.2021).
5. Ресурс БФО. URL: <https://bo.nalog.ru/> (дата обращения 14.10.2021).

L. A. Poroshina

O. A. Solmina

FORECASTING THE ECONOMIC CONDITION OF THE ENTERPRISE

Keywords: forecasting, economic condition, model, factors, profit

The article presents the implementation of forecasting the economic condition of the enterprise using a specific example. To solve the tasks set, the direction of financial forecasting was chosen, which consists in obtaining a forecast of the most important indicator for the analyst, which characterizes the condition of the enterprise. In the course of the work, extrapolation methods were used, as well as methods of mathematical modeling. The most qualitative model was chosen, on the basis of which a point and interval forecast for three years was subsequently created.

А. С. Саликова

К. В. Филиппова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОПРОВОЖДЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Ключевые слова: информационные технологии, сбытовая логистика, omnichannel технологии, блокчейн

В статье рассмотрены современные информационные технологии, способствующие оптимизации бизнес-процессов в различных функциональных областях логистики. Выделены особенности применения IT-технологий в управлении материальным потоком в сбытовой деятельности современных организаций.

В условиях цифровизации бизнес-процессов и развития научно-технического прогресса для субъектов рынка на первый план выходят факторы, детерминирующие их конкурентные преимущества. В сложившейся ситуации вектором развития и поддержания конкурентоспособности компании, является эффективное управление материальными и сопутствующими ему потоками с использованием IT-технологий.

Среди современных информационных технологий, получивших наибольшее распространение среди российских логистических компаний, можно выделить следующие (рис.1.).

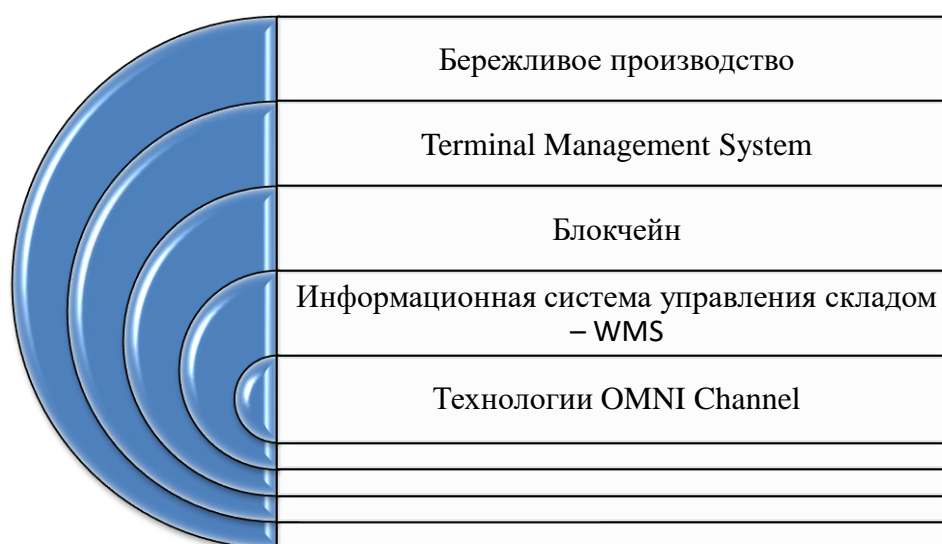


Рис. 1. Наиболее распространенные информационные технологии в деятельности российских логистических компаний

Особенностью применения технологии бережливого производства (leanproduction) в условиях российского рынка является сокращение до минимума трудозатрат и сроков производства без ущерба для качества продукции.

Преимущества данной технологии заключаются в том, что компании удаётся снижать или устранять потери; экономить производственные площади и это происходит за счёт того, что предприятие более рационально подходит к организации своего пространства; контролировать качество готовой продукции, в результате минимизируется уровень брака произведенной продукции [1].

Основными методами и инструментами бережливого производства являются: вытягивающее поточное производство и система Канбан; Кайдзен – непрерывное совершенствование; картирование потока создания ценности; система ЛТ (Just-In-Time) – точно-в-срок; система SMED (Single Minute Exchange of Dies) – быстрая переналадка оборудования; система TPM (Total Productive Maintenance) – всеобщий уход за оборудованием; система 5С – технология создания эффективного рабочего места [2].

Примером применения бережливого производства является производство ПАО «КАМАЗ». До внедрения технологии на участке, где выпускают топливные баки, на изготовление тратили тридцать шесть секунд. После внедрения на производство одной детали стали тратить двадцать семь секунд. Разница в девять секунд позволила сэкономить один миллион шестьсот тысяч секунд или же четыреста пятьдесят часов работы. За десять лет данная экономия позволила дополнительно получить тридцать два миллиарда рублей, увеличить скорость выпуска деталей и сформировать бережливое мышление у персонала [3].

В связи с ростом грузооборота в сегменте контейнерных перевозок наибольшее распространение получила технология Terminal Management System, как инструмент оптимизации бизнес-процессов в транспортной логистике. Данная система необходима для автоматизации управления терминалом и остальными операциями, которые выполняются с грузами и контейнерами. Она контролирует хранение грузов и их движение, способна предоставить управление работой перегрузочной техники, транспорта, а также персонала. Кроме того, технология позволяет получать информацию оперативно, планировать задания для персонала, уже с учётом того, как складывается текущая обстановка в терминале или порту.

Важным достижением современности является технология блокчейн, представляющая собой цифровую базу данных в виде непрерывной цепочки блоков, связанных между собой специальными ключами. При этом каждый новый блок содержит данные о предыдущем [4]. Основным преимуществом данной технологии является безопасность данных, поскольку управление всеми информационными и финансовыми потоками осуществляется децентрализованно. В свою очередь, это устраняет необходимость обмена информации между участниками логистической цепи по средствам «стандартных» информационных технологий, что в перспективе может снизить расходы на содержание соответствующей инфраструктуры. С помощью блокчейна участники логистической цепи самостоятельно могут проектировать и выстраивать логистических каналы, что, безусловно, ускорит прохождение грузов и снизит количество барьеров в поставках.

Применение данной технологии в глобальном масштабе может повлиять на мировую торговлю. Согласно оценкам Всемирного экономического форума, DHL в совместном с Accenture исследовании «Блокчейн в логистике», снижение барьеров в торговых поставках может увеличить мировой ВВП почти на 5%, а объем глобальной торговли – на 15% [5].

Для управления складом применяется информационная система – WMS (Warehouse Management System) (рис. 2). В большей степени используется на тех предприятиях, которые, в основном, специализируются на складской деятельности. Эта технология позволяет автоматизировать управление складскими бизнес-процессами, а также предоставляет возможность централизованно выполнять складские операции с помощью программного обеспечения.



Рис. 2. Этапы работы с применением WMS системы

Примером внедрения WMS системы можно выделить опыт компании ABS Logistics. Объем хранимого товара увеличился на шестьдесят процентов; количество ежедневных заказов увеличилось более, чем в два раза; количество персонала снизилось, как и режим работы. Динамика предприятия показывает тенденцию к росту и развитию компании [6].

OMNI Channel. Концепция, направленная на взаимную интеграцию разрозненных каналов коммуникации в единую систему, с целью обеспечения непрерывной коммуникации с клиентом. Можно выделить такие преимущества данного подхода, как повышение качества обслуживания; индивидуальный подход к каждому покупателю; автоматизирование бизнес-процессов; снижение рисков и потерь клиента; возможность сегментации.

Технология OMNI Channel объединяет в себе два блока: маркетинг и коммерция; логистика. В первом случае ритейлеру приходится решать задачи, связанные с синхронизацией доступности информации о наличии товаров, поддержкой единой

ценовой политики, проведение сквозных рекламных кампаний, управление скидками и акциями. А второй блок направлен на поддержание единого уровня обслуживания для всех каналов, выполнение доставки товара, которая будет оптимальной по срокам и стоимости (рис. 3).

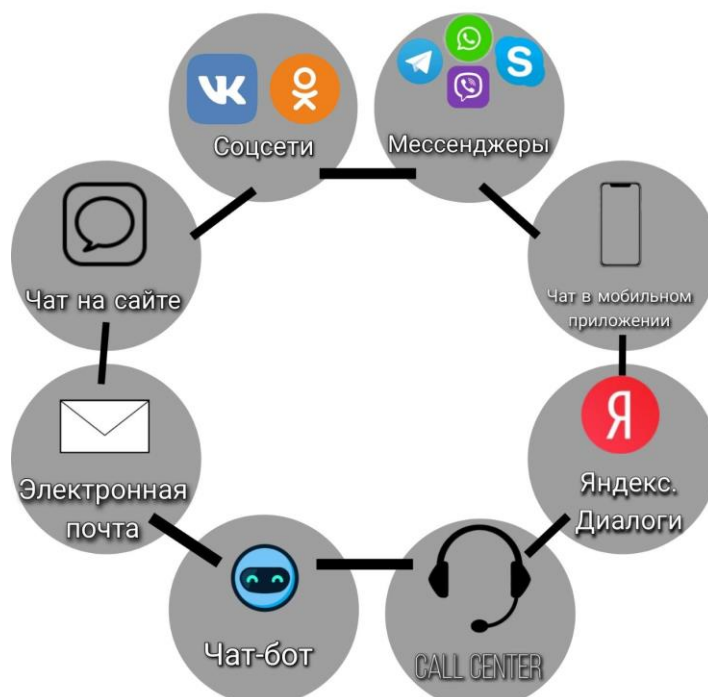


Рис. 3. Технология OMNI Channel

Данная концепция предусматривает многоуровневые каналы сбыта продукции. Это оптовые, розничные оффлайн и интернет магазины, магазины типа darkstore и т.д. Также существует единая система данных о клиентах (CRM), в которой хранится информация о всех сделанных заказах клиента. Служба поддержки, которая сразу реагирует на вопросы, которые поступают напрямую от клиента.

Ключевым инструментом данной концепции является единая, цифровая платформа для обработки информации всех видов: звука, видео, СМС, запросов с мобильных устройств и т.д.; мультиканальное обслуживание, которое позволяет достичь результатов, связанных с уровнем обслуживания; интеллектуальные модули речевой и текстовой аналитики маршрутизируют обращения к нужным специалистам (IVR); интеграция модулей с корпоративными системами и друг с другом [6]. Компонентами OMNI Channel представлены системы лояльности, которая способствует на полное восприятие бренда, без единого деления на каналы и способы покупки; маркетинг; ассортимент, который доступен для покупателей вне зависимости от каких-либо факторов; точка продажи [7].

Переход компании ООО «Adidas» на стратегию OMNI Channel помог увеличить прибыль практически на тридцать восемь процентов, что, безусловно, является достаточно успешным результатом [8].

Анализ работы данной технологии показал то, что OMNI Channel помогает компаниям обеспечить для потребителей удобный сервис, предоставляя возможность связываться через любую из имеющихся каналов.

Список использованных источников

1. Особенности бережливого производства. URL: <https://lpgenerator.ru/> (дата обращения: 02.04.2023)
2. Дзюба А.Н., Пустохина И.В. Особенности внедрения концепции «leanproduction» в российских компаниях // Тенденции развития логистики и управления цепями поставок: материалы международной научно-практической конференции. Казань: Изд-во КНИТУ. 2017. С.56-59.
3. Особенности бережливого производства... Указ соч.
4. Блокчейн: что это такое и как его используют в финансах // Финансовая культура. URL: <https://fincult.info/> (дата обращения: 31.03.2023)
5. Блокчейн в логистике: движение вперёд. URL: <http://www.logistika-prim.ru/> (дата обращения: 31.03.2023)
6. WMS (Система управления складом). URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения 02.04.2023)
7. OMNIChannel. URL: <https://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 01.04.2023)
8. Omni-channel - тактика выгодного конкурентного поля в процессе наступления. URL: https://cyberleninka.ru (дата обращения: 02.04.2023)

A. S. Salikova
K. V. Filippova

MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES TO SUPPORT LOGISTICS BUSINESS PROCESSES

Key words: information technology, marketing logistics, omni channel technologies, blockchain.

The article deals with modern information technologies that contribute to the optimization of business processes in various functional areas of logistics. The features of the use of IT technologies in the management of material flow in the marketing activities of modern organizations are highlighted.

Н. С. Смирнов

И. Т. Пинегина, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ВАЖНОСТЬ АССОРТИМЕНТНОГО РАЗНООБРАЗИЯ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Ключевые слова: ассортимент, товарные группы, производство кирпича, коммерческая выгода, конкурентное преимущество, альтернативный выбор, строительная керамика, деятельность дистрибьютера

В данной статье будет рассмотрено потенциальное влияние ассортимента продукции на деятельность завода производителя и дистрибьютера. Для этого рассмотрена нестандартная группировка товаров с технической спецификой, обусловленной разным целевым функционалом продукта, завода изготовителя. Также в данной статье проведён опрос среди клиентов крупного, розничного торгового предприятия, с целью выявления трендовых направлений для расширения ассортимента.

На данный момент, рынок наполнен кирпичом разным, отличающимся как по цветовой гамме, так и по свойствам. Перед покупкой человеку нужно разобраться чем отличается один кирпич, от другого. Так, например, цвет кирпича зависит от используемой глины, добавок, это не влияет на его прочность, но играет большую роль в эстетическом вопросе. Но если обращаться к свойствам кирпича, то можно выделить полнотелый и пустотелый кирпич. Пустоты могут занимать до 50%, т этого зависят тепловые характеристики и тяжесть самого объекта, что важно при неоднородном грунте.

Так же важно обращать внимание на морозостойкость и перепады температур, учитывая наш суровый климат. Для этого следует выбирать типы кирпича, которые могут переносить определенное количество циклов заморозки и оттаивания. Соответственно, чем суровее климат, тем больше циклов должен выдерживать кирпич, и наоборот.

Есть несколько основных советов, на которые стоит обратить внимание.

1. Всегда покупайте лицевой кирпич и рядовой кирпич одной и той же марки. Это условие обеспечит равномерную прочность стен.

2. Попросите показать вам паспорт товара или сертификат на партию, не бойтесь потратить свое время на изучение и сопоставление данных.

3. Обязательно проверьте перед покупкой, что приобретаете тот кирпич, который вам необходим.

4. Старайтесь использовать лицевой кирпич для строительства из одной и той же партии, чтобы стены имели одинаковые оттенки цвета [1].

Все это рождает спрос, а спрос повышает разнообразие ассортимента.

Что такое ассортимент и на сколько он важен для потребителя в строительной сфере? Первым шагом раскроем определение ассортимента. Ассортимент— это общая совокупность товаров, предоставляемая производителем или дистрибьютером с целью получения прибыли, а также имеющая объединяющие признаки [2]. **Ассортимент товаров** –набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные, аналогичные и индивидуальные потребности [3]. Признаками, с помощью которых формируется ассортимент, являются:

- назначение товаров;
- материалы и сырьё;
- технология производства;
- спрос;
- целевой сегмент;
- свойства товара;
- товары дополнители;
- стандарты качества.

Ассортимент всегда связан со спросом покупателя, а также направлен на удовлетворение потребностей клиентов, что делает его отличным от номенклатуры. Данное понятие схоже по логическому значению, но не идентично ассортименту. Номенклатура - это полный перечень всех ассортиментных групп продукции идентичного или аналогичного назначения, поставляемыми отдельным продавцом или производителем [4]. Как мы наблюдаем, номенклатура - более ёмкое понятие, а также, особенностью номенклатуры является наличие не всегда пользующиеся спросом товаров, поскольку это весь спектр товаров и продукции отдельного продавца или производителя.

При формировании ассортимента для продуктового магазина, универсама, гастронома, супермаркета и т.д. как основа используются следующие признаки: назначение товара, целевой сегмент, свойства товаров, спрос [5].

При формировании ассортиментных товарных групп, используемых в строительной сфере необходимо учитывать специфику отрасли. Поскольку, большая часть клиентов будут отталкиваться от, заранее известного, требуемого конечного результата, а также условий эксплуатации. Как следствие основным отличительным свойством данного покупателя, является целенаправленность покупаемого продукта.

Поскольку клиенту необходимы точные критерии качества, для в первую очередь выполнения технического задания проекта, то существует система ГОСТов и стандартов, регулирующих данный рынок, а также их обязательное исполнение. Из этого следует основное отличие формирования ассортимента строительной продукции от продуктовой отрасли. Основными признаками, по которым будет формироваться группы товаров с строительной отрасли является: назначение товара, свойства товара, стандарты качества, материалы и сырьё, технология производства [6]. На протяжении всей истории строительства, люди стремятся к улучшению качества жилья, поскольку потребитель, как отдельный человек, так и организация желают

расширить архитектурные границы, а также решать технические преграды на данном пути. В свою очередь разработка новой продукции, порождает новый спрос среди потребителей и увеличивает требования к производителю.

Связующим звеном для потребителя с производителем часто является дистрибьютер. Его цели похожи, на цели производителя, продать и получить прибыль, однако он напрямую зависит от спроса конечного потребителя. Ему необходимо постоянно наблюдать за рынком новых технологий, а также отслеживать, искать и создавать новые потребности у потребителей [7].

Зачем дистрибьютеру реализовать столь сложные действия?

Первая причина исходит из потребности строительных компаний, архитекторов и требовательных заказчиков выделить свои здания среди городского массива.

Ко второй причине можно отнести потребность физического лица, клиента, как отдельного индивида в самовыражении, получении эстетического наслаждения и стилизации строения под свои желания.

Третьей причиной является быстрое распространение информации о новых технологиях в узких кругах застройщиков, а в дальнейшем и их желание использовать у клиента, но при отсутствии их у дистрибьютера приводит к недовольству, как следствие клиенты и застройщики ищут продавца, который может удовлетворить их потребности.

Четвёртой причиной можно выделить возможность первым представить новую продукцию потребителю. Данное действие позволяет сделать высокую наценку на товарную продукцию и собрать так называемые «сливки», что в свою очередь увеличивает прибыль организации.

Пятой причиной является увеличение надёжности поставок материалов, это происходит за счёт более широкого списка поставщиков товаров для торгового предприятия. Поскольку для наличия широкого ассортимента товаров, а также поиска более лучшего предложения, для отдельных товаров, необходимо иметь широкую базу поставщиков.

Шестой причиной является возможность при столь широком выборе товаров, подобрать замену отсутствующей продукции на данный момент или если планируемая партия приехала бракованной. Данные эффекты позволяют сохранить покупателя и не потерять часть прибыли [8].

Для анализа важности ассортимента в строительной отрасли, для физических лиц, автором был проведён опрос посетителей строительной торговой сети ООО «Леруа Мерлен Восток», для сбора статистической информации и степени влияния ассортимента. Это место было выбрано не случайно, специфика организации предполагает большое количество людей, занимающихся строительными работами, причем как на бытовом уровне, так и на профессиональном, как следствие, это место является наиболее оптимальным для опроса. Первой собранной статистической информацией является возраст клиентов данного торгового комплекса:

- 20-30 лет – 23%;
- 30-45 лет – 35%;
- 45-55 лет – 31%;
- 55-70 лет – 11%.

Собранные данные позволили выявить доминирующие группы клиентов торгового комплекса. Такая информация является важной для анализа, поскольку каждая возрастная группа формирует предпочтения относительно своего представления о дизайне. Группа с самым низким возрастом имеет свежие представления о стиле и дизайне, имея доступ и интерес к социальным сетям. Но данная возрастная группа или не задумываются о будущем жилье или не имеют достаточное количество финансов. Так же, потенциальные клиенты в возрасте 20-30 лет имеют съемное жилье, и возможность кардинально поменять пространство своего жилого помещения не является для них возможным. Следует отметить, что это группа является перспективной.

Группа в возрасте 30-45 является основной потребительской группой. Ее интерес обоснован все еще свежим взглядом на дизайн интерьера. Люди этого возраста часто заинтересованы в комфорте и стиле. Эту группу можно назвать целевой, поскольку в этом возрасте люди имеют стабильный доход и заинтересованы в строительстве жилья, а также в создании семьи, что толкает на расширение уже имеющегося жилого пространства.

Группа 45-55 лет чаще заинтересована в более простых, но не лишенных вкуса интерьерах. Так же, в этом возрасте часто появляется интерес и возможности на постройку дачных домов и обустройство дачных территорий, что как раз требует закупки большого количества этого популярного материала. Так же для построек, предназначенных для сезонного проживания, не часто выбирают облицовочные материалы, в целях экономии, но желание облагородить сезонный дом будет всегда, именно поэтому необычные виды кирпича будут так же востребованы.

Составленная ниже табл.1 описывает знания опрашиваемых о свойствах кирпича, составлялась на основе ответов на вопросы.

Таблица 1

Осведомлённость опрашиваемых о свойствах кирпича			
Осведомлённость о свойствах кирпича	Хорошее	Среднее	Отсутствует
Процентное распределение	30%	24%	46%

Большинство потребителей, не связывающих свою профессию со строительством, не имеют четкого представления о свойствах кирпича и его разнообразии, часто, опрашиваемые лица вообще не знали, что кирпич имеет отличительные свойства. 30% потребителей, так или иначе имеющих отношение к строительству или отделке помещений о кирпиче рассказали больше, показав свое умение ориентироваться в материалах и их использовании. Из этого следует вывести, что средний покупатель, часто знает не полную информацию об этом продукте, упускает из вида технические характеристики и акцентирует внимание на внешнем виде материала (табл. 2). Данная таблица характеризует предпочтения опрашиваемых в использовании облицовочных материалов в жилом пространстве.

Таблица 2

Процент использования облицовочных материалов в жилом помещении				
Предпочтение по внутренней отделке в доме	Плитка	Кирпич	Обои	Краска
Процентное распределение	18%	13%	37%	32%

Лидирующие позиции в отделке внутренних интерьеров занимают обои и краска. После опроса, были выяснены причины такой популярности. Обои являются привычными, удобными и понятными в использовании материалами. Клиентов привлекает разнообразие образцов и относительная простота в использовании. Краска так же имеет популярность по схожим причинам, простота и внушительный ассортимент привлекает внимание потребителя, так же, краска имеет такие положительные черты как легкость в уборке, она не боится воды, следовательно, стены можно помыть, избавившись от загрязнений, что с обоями сделать практически невозможно, за исключением отдельных образцов, которые предусматривают контакт с водой и нанесение краски поверх.

Плитка имеет меньший масштаб потребления, по причине узкого пространства пользования. Плитку чаще кладут в ванных комнатах, туалетах, кухнях и не редко в прихожих. Это значительно сокращает объемы потребления. Следующая таблица характеризует мнение опрошенных о возможности использовать те или иные материалы для обустройства рабочей зоны (табл. 3).

Таблица 3

Процент использования облицовочных материалов в рабочих помещениях				
Предпочтение по внутренней отделке в рабочей зоне	Плитка	Кирпич	Обои	Краска
Процентное распределение	25	28	17	30

Самую маленькую популярность в отделке офисов и прочих рабочих зон занимают обои. Особенность рабочего пространства заключается в постоянном скоплении людей, что требует определенных норм и правил по уборке помещений. В подобных местах часто используется намного более едкая бытовая химия и грубое оборудование (жесткие щетки, тряпки, швабры). Именно поэтому популярность имеют намного более простые и износостойкие материалы, например, плитка и краска, а в элементах декора часто можно заметить кирпич (коворкинг-пространства, лофт-зоны). Так же, помимо офисов и подобных рабочих пространств, плитку и краску используют в подъездах, больницах, поликлиниках и на производственных зонах, опять же из-за прочности и простоте в очищении. Далее представлена табл. 4 с мнением опрошенных о важности ассортиментного разнообразия.

Таблица 4

Статистические сведения о важности ассортиментного разнообразия			
Отношение к ассортименту	Важно	Незначительно	Неважно
Процентное распределение	73%	24%	3%

После получения первичной статистической информации от посетителей магазина, был продемонстрирован широкий перечень ассортимента кирпича и его технические преимущества относительно других материалов. Также варианты дизайнерских решений расширяли вариации цвета швов между кладкой кирпича, что позволяет разнообразить цветовую гамму интерьера.

После демонстрации возможного ассортимента кирпича и его применения в дизайне, опрошенные снова ответили на те же вопросы, на основе которых были сформированы табл. 5.

Процент использования облицовочных материалов в жилом и рабочем помещении, после демонстрации ассортимента кирпича

Предпочтение по внутренней отделке в доме	Плитка	Кирпич	Обои	Краска
Процентное распределение	14%	46%	23%	27%
Предпочтение по внутренней отделке в рабочей зоне	Плитка	Кирпич	Обои	Краска
Процентное распределение	19%	54%	6%	21%

После того как опрашиваемым были показаны кирпичи в разных цветовых гаммах и рассказаны как при окрашивании меняются свойства продукта, и как можно применять их в интерьере, многие пересмотрели свои взгляды по отношению к представленным материалам.

Список использованных источников

1. ХЗСК: официальный сайт. URL: <http://hzsk.ru/bricks/> (дата обращения: 02.04.2023).
2. Багаудинова Е. П. Ассортиментная политика как фактор стратегического развития фирмы // Молодой ученый. - 2019. - № 51 (289). - С. 374-377. URL: <https://moluch.ru/> (дата обращения: 04.04.2023).
3. Студопедия: официальный сайт. URL: <https://studopedia.ru> (дата обращения: 02.04.2023).
4. Алексеева Л.И. Планирование деятельности фирмы (3 изд.) М: Финансы и статистика, 2018. 367 с.
5. Веселов А. И. Ассортиментная политика предприятий: анализ основных взглядов и методов оценки//Маркетинг в России и за рубежом. 2018. № 1. С. 103-114.
6. Варламов А.С. Совершенствование управления ассортиментом на современных производственных предприятиях//Экономика и менеджмент. -2019. -№ 2. С. 37-38
7. Филатова Е.Г. Системный подход к формированию конкурентной стратегии коммерческого предприятия//Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2018, №4. С. 230-233.
8. ТД Хайтей: официальный сайт. URL: <https://hatey.ru> (дата обращения: 02.04.2023).

N. S. Smirnov
I. T. Pinegina

THE IMPORTANCE OF VARIETY FOR BUILDING MATERIALS SUPPLIERS

Keywords: assortment, product groups, brick production, commercial benefit, competitive advantage, alternative choice, building ceramics, distributor activity

This article will consider the potential impact of the assortment diversity of products on the activities of the manufacturer's and distributor's plant. For this, a non-standard grouping of goods with technical specifics, due to different target functionality of the product, the manufacturer's plant, is considered. Also in this article, a survey was conducted among customers of a large retail trade enterprise in order to identify trending areas for expanding the range.

Т. И. Тюленева, канд. экон. наук

Э. А. Виноградова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ В РОССИИ

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы, управление малым бизнесом

Данная статья рассматривает проблемы, с которыми сталкиваются предприятия малого бизнеса, особенности системы управления малым бизнесом, а также принципы, которые необходимо учитывать при разработке системы управления.

Сектор малого и среднего бизнеса является одним из ключевых движущих сил экономического развития страны. В России на малый и средний бизнес приходится значительная часть рабочих мест и доля в ВВП (доля малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте Российской Федерации в 2021 г. составила 20,1 % [1]).

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» малым считается предприятие, которое удовлетворяет следующим критериям:

- количество работающих не более 100 человек;
- годовой объем выручки не более 800 миллионов рублей.

Предприятия малого бизнеса сталкиваются с рядом проблем, которые затрудняют их развитие и успешное функционирование [2].

1. Высокая налоговая нагрузка. Многие малые предприятия испытывают трудности из-за сложной налоговой системы, которая часто включает в себя множество налогов и сборов.

2. Большинство малых предприятий имеют ограниченные финансовые возможности и не могут получить кредиты на выгодных условиях.

3. Низкая квалификация персонала. Малые предприятия часто сталкиваются с проблемой недостатка высококвалифицированных специалистов.

4. Высокие затраты на обучение и повышение квалификации персонала. Из-за отсутствия достаточных ресурсов малым предприятиям сложно организовать обучение и профессиональное развитие своих работников.

5. Недостаточная поддержка со стороны государства. Малым предприятиям необходима поддержка со стороны государства в виде упрощения процедур регистрации, льготных кредитных программ и субсидий, а также программ по развитию малого и среднего бизнеса.

6. Конкуренция со стороны крупных компаний. Малые предприятия часто не могут конкурировать с крупными компаниями, которые обладают более широкими ресурсами и большими возможностями.

Для решения этих проблем необходима эффективная система управления малым бизнесом, которая позволит снизить издержки, улучшить качество товаров и услуг, повысить конкурентоспособность и, следовательно, обеспечить устойчивое развитие малого бизнеса и экономики в целом.

По мнению авторов статьи, управление малым бизнесом – это комплексный подход к организации и управлению малым предприятием, который включает в себя различные методы и инструменты для повышения эффективности бизнеса.

Для того чтобы успешно руководить деятельностью малого предприятия необходимо:

- разработать миссию организаций;
- сформулировать цели и задачи развития предприятия;
- разделить функции производства, управления и контроля;
- распределить задания между сотрудниками;
- установить порядок взаимодействия и взаимоотношений между сотрудниками, а также разработать алгоритм выполнения возложенных на них функций;
- внедрить современную инновационную либо модернизировать имеющуюся технологию производства;
- наладить систему стимулирования работников по результатам труда;
- улучшить снабжение производства.

Система управления малым бизнесом имеет свои отличительные особенности.

Во-первых, в организационной структуре отсутствуют четкие границы. На малом предприятии один человек, обычно руководитель, выполняет все функции управленца.

Во-вторых, на малых предприятиях часто отсутствуют документы, фиксирующие стратегические цели и задачи развития предприятия, что затрудняет методологию управления. Небольшая фирма обычно создается ради реализации целей ее владельца, и вся деятельность фирмы подчиняется его интересам.

В-третьих, процессы управления налажены таким образом, что гибкость и оперативность в принятии решений достигается за счет относительно небольших объемов работ.

В-четвертых, на малых предприятиях часто отсутствует специализация и департаментализация, что может затруднять распределение задач и ответственностей между сотрудниками.

Основными элементами системы управления малым бизнесом являются [3]:

- методология управления, включающая в себя цели, задачи, принципы, функции, средства и методы управления;
- процессы управления, включающие в себя разработку и принятие решений, внутренние и внешние коммуникации, направленные на достижение поставленных целей бизнеса;
- структура управления, состоящая из схем организационных отношений, организационной структуры предприятия, а также подготовки кадров (системы обучения персонала);
- технологии управления (необходимое оборудование, сети связи и система документооборота).

Для эффективной работы малого предприятия все элементы, входящие в систему управления, должны быть четко организованы (рис.1).

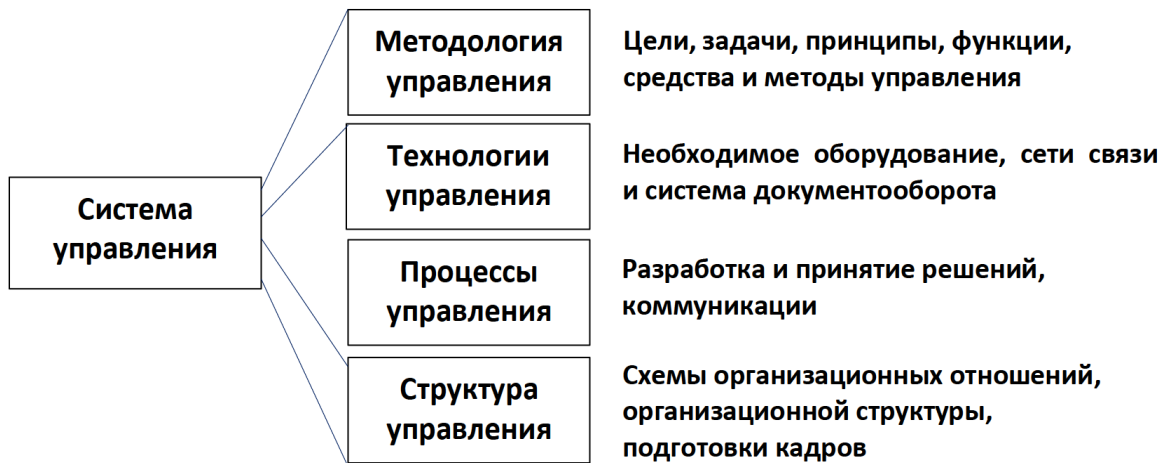


Рис. 1. Система управления малым бизнесом

Рассмотрим основные элементы системы управления.

Цель – тот результат, к которому стремится предприятие, решая поставленные по плану задачи и преодолевая возникающие на пути трудности.

Процесс управления – определенная последовательность действий, направленная на достижение целей.

Методы управления – это совокупность приемов и способов воздействия на подчиненных для достижения целей организации.

Организационная структура – это матрица распределения функций в организации, которая устанавливает связи между подразделениями и разделяет ответственность между ними для достижения бизнес-целей.

Функция – обязанность конкретного работника.

Система документооборота – принятый в организации порядок передвижения входящих, исходящих и внутренних документов.

Для построения эффективной системы управления малым бизнесом необходимо соблюдать ряд принципов [4].

1. Целостность. Система управления должна быть целостной и интегрированной, что означает, что все элементы управления должны быть взаимосвязаны и работать согласованно.

2. Прозрачность. Система управления должна быть прозрачной и понятной для всех сотрудников, чтобы они могли понимать свою роль и вклад в достижение целей предприятия.

3. Гибкость. Система управления должна быть гибкой и адаптивной к изменяющимся условиям внешней среды и внутренней структуры предприятия.

4. Участие сотрудников в управлении предприятием. Система управления должна предусматривать участие сотрудников в принятии решений и обеспечивать их мотивацию и стимулирование.

5. Результативность. Система управления должна быть ориентирована на результативность и достижение поставленных целей, при этом используя эффективные инструменты и методы управления.

6. Эффективность. Система управления должна быть эффективной и обеспечивать оптимальное использование ресурсов предприятия.

7. Непрерывное улучшение. Система управления должна постоянно улучшаться и развиваться, используя новые инновационные подходы и методы управления.

Итак, грамотно построенная система управления малым бизнесом позволит малому предприятию оптимизировать свои бизнес-процессы, улучшить управление финансами, увеличить эффективность маркетинга и объем продаж, повысить качество товаров и услуг, а также улучшить взаимодействие с клиентами и партнерами.

Список использованных источников

1. Федеральная служба государственной статистики организационной структуры и принципы ее построения. URL:<https://rosstat.gov.ru/>(дата обращения: 01.04.2023).

2. Шульгина Ю. В. Управление малым бизнесом. URL: <https://spravochnick.ru/> (дата обращения: 30.03.2023).

3. Сущность структуры управления организацией: понятие организационной структуры и принципы ее построения. URL: <https://studwood.net/>(дата обращения: 25.03.2023)

4. Алборова, М. В. Особенности управления предприятиями малого бизнеса // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). Краснодар: Новация, 2017. С. 94-97.

T. I. Tyuleneva

E. A. Vinogradova

SMALL BUSINESS MANAGEMENT IN RUSSIA

Keywords: small business, problems, small business management.

This article examines the problems faced by small businesses, the features of the small business management system, as well as the principles that must be taken into account when developing a management system.

Т. И. Тюленева, канд. экон. наук

И. В. Тузикова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: стимулирование, мотивация труда, предпринимательская деятельность, наемные работники.

В статье рассматриваются вопросы стимулирования труда наемных работников в процессе предпринимательской деятельности, а также способы стимулирования труда.

В условиях быстро меняющейся экономической среды и высокой конкуренции на рынке труда, предпринимателям необходимо максимально эффективно использовать свои ресурсы, включая человеческий капитал.

Для эффективного использования человеческих ресурсов необходимо применять различные методы стимулирования труда, которые будут мотивировать наемных работников качественно исполнять свои трудовые функции и повышать производительность труда. Кроме того, стимулирование труда может помочь предпринимателям привлекать и удерживать талантливых и квалифицированных работников, что является важным для развития бизнеса. Работники, которые чувствуют, что их работа оценивается и вознаграждается соответствующим образом, склонны работать более усердно и продуктивно.

Как считают авторы статьи, стимулирование труда – это комплекс мер, которые направлены на повышение мотивации и производительности труда работников в компании.

С помощью различных стимулов, таких как бонусы, премии, повышение заработной платы, улучшение условий труда и др., работодатель может повысить уровень мотивации наемных работников, что, в свою очередь, приведет к улучшению качества работы, снижению числа ошибок и повышению производительности труда.

По мнению авторов статьи, наиболее удачным и понятным определением мотивации является определение данное М. Месконом: «Мотивация – это процесс проявления себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации» [1].

В настоящее время наблюдается тенденция снижения производительности труда среди наемных работников, которая негативно отражается не только на доходах компании, но и отрицательно сказывается на социальной атмосфере коллектива. Предприниматель стремится получить максимальный доход без существенных потерь, а наемные работники стараются зарабатывать как можно большую сумму денег, делая меньше работы [2].

Для предпринимателя важно стимулировать наемных работников повышать качество труда, что достигается путем применения различных способов стимулирования, которые подразделяются на материальные и моральные [3].

Материальное стимулирование наемных работников – один из способов мотивации работников, который основан на предоставлении им различных материальных льгот и вознаграждений за хорошую работу. Этот подход включает в себя использование различных форм оплаты труда, бонусов, премий и других финансовых поощрений. Материальные стимулы играют важную роль в мотивации работников, так как они напрямую связаны с финансовым благополучием работников. Рассмотрим основные материальные стимулы.

Заработная плата – основной материальный стимул, выплачиваемый наемному работнику за выполненную работу в соответствии с установленным тарифом или окладом, в зависимости от объема продаж компании или других показателей.

Премии – дополнительные выплаты, которые работодатель может предоставить наемному работнику в качестве поощрения за высокие результаты работы, повышение производительности труда или другие достижения.

Дополнительные льготы – работодатель может предоставить своим сотрудникам дополнительные льготы, такие как оплата медицинских услуг, питание на рабочем месте, оплата проезда к месту работы и т.д.

Материальная помощь – дополнительные выплаты работникам в случае возникновения непредвиденных ситуаций, например, болезнь.

Предложение работникам акций компании – работодатель может предложить своим работникам возможность приобрести акции компании по льготной цене или бесплатно. Это может быть хорошим стимулом для работников, так как они могут получить дополнительный доход.

Скидки на продукцию или услуги компании – привилегии для работников, которые могут приобретать товары или услуги компании по льготным ценам.

Материальные подарки – премирование работников ценными подарками.

Однако кроме материальных стимулов предпринимателям также важно учитывать и моральные стимулы.

Моральное стимулирование наемных работников – способ мотивации работников, который основан на создании благоприятной рабочей атмосферы, выражении признания и поощрения за хорошую работу, а также на удовлетворении профессиональных и личных потребностей сотрудников. Рассмотрим основные моральные стимулы.

Признание – работодатель может выразить признание и благодарность за хорошую работу своих сотрудников, например, вручением грамот, дипломов, наград и т.д. Это может стать мощным стимулом для многих работников и повысить их мотивацию.

Поощрения и похвалы – словесные выражения благодарности, похвалы и признания работников за выполненную работу.

Развитие карьеры – работодатель может предоставить возможности для профессионального развития и повышения квалификации своих работников, например, через обучение, менторство, а также повышение в должности.

Участие в принятии решений – работодатель может предоставить своим работникам возможность участвовать в процессе принятия решений, связанных с работой компании. Это может повысить уровень удовлетворенности и мотивации сотрудников, так как они будут чувствовать свою важность и влияние на развитие компании. Работа в команде – работодатель может создавать возможности для работы в команде и поощрять сотрудничество и совместную работу. Это может создавать чувство принадлежности и укреплять отношения между работниками, что в свою очередь может повысить уровень мотивации и производительность труда.

Создание условий для комфортной работы – способ стимулирования работников, который направлен на обеспечение комфортных условий труда. Этот способ включает различные меры для обеспечения безопасности труда на рабочем месте, улучшения условий труда, а также предоставление удобной мебели и оборудования для комфортной работы. Создание таких условий может помочь повысить уровень мотивации сотрудников, улучшить производительность труда и качество работы, а также снизить риск возникновения травм и заболеваний, связанных с работой.

На крупных предприятиях разработаны целые системы материальной и нематериальной мотивации. Такие предприятия могут позволить себе организовать в офисе или арендовать спортзал, столовую. А малому бизнесу в условиях дефицита финансовых ресурсов приходится очень креативно подходить к управлению наемными работниками. Рассмотрим результаты исследования мотивации наемных работников, проведенного кадровым агентством Naus, которое является мировым лидером в области подбора персонала (рис. 1).



Рис. 1. Материальные факторы мотивации

Исследование показало, что абсолютным лидером в мотивации труда наемных работников является хорошая заработная плата. Этот фактор мотивирует более 90% всего персонала.

Менее значимые факторы: медицинское страхование, техническое оснащение рабочего места, частичная/полная компенсация фитнеса/йоги/бассейна, компенсация дополнительного профессионального образования/языковых курсов и др. [4].

Для руководителей малых предприятий также возможно и необходимо стимулировать труд наемных работников. Для этого необходим тонкий и индивидуальный подход. Задача собственника и руководителя состоит в том, чтобы не стремиться сделать единую систему стимулирования и премировать всех одинаково, а подобрать для каждого работника индивидуальное стимулирование, по заслугам, качеству, продуктивности труда.

Итак, стимулирование труда наемных работников является важным аспектом управления любым бизнесом. Существует множество способов стимулирования труда, начиная от финансовых поощрений до возможности карьерного роста. Каждый из способов имеет свои преимущества и недостатки, и выбор конкретного способа зависит от многих факторов, таких как вид деятельности, размер, цели и задачи компании.

Список использованных источников

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997. 704 с.
2. Кибанов А. Я., Баткаева И. А., Митрофанова Е. А. и др. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие / под ред. А. Я. Кибанова. Москва: Проспект. 2013. 118 с.
3. Егоршин А. П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебное пособие. Москва: «Инфра-М». 2017. 384 с.; Теоретические основы организации стимулирования наёмных работников в процессе предпринимательской деятельности. URL:<https://ronl.org> (дата обращения: 20.03.2023).
4. Исследование Hays: результаты исследования мотивации – Motivation&Job Satisfaction Report. URL: <https://hr-elearning.ru/> (дата обращения: 21.03.2023).

T. I. Tyuleneva
I. V. Tuzikova

STIMULATING THE WORK OF EMPLOYEES IN THE PROCESS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Keywords: stimulation, labor motivation, entrepreneurial activity, employees.

The article deals with the issues of stimulating the work of employees in the process of entrepreneurial activity, as well as forms of labor stimulation.

Т. И. Тюленева, канд. экон. наук

Чжан Цзицин

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРИГРАНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И КИТАЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: приграничная торговля, Россия, Китай.

В статье рассматриваются вопросы приграничной торговли России и Китая: проблемы, преимущества и направления дальнейшего развития.

Приграничная торговля между Россией и Китаем является одним из важных направлений экономического сотрудничества между двумя странами, которое динамично развивается. Китай является крупнейшим торговым партнером России в Азии.

Общий объем товарооборота между Россией и Китаем в 2021 году составил 140,7 млрд. долл., увеличившись на 35,33% по сравнению с 2020 годом [1].

Россия и Китай имеют общую границу длиной более 4,2 тыс. км, что создает благоприятные условия для развития торгово-экономических связей между ними. В настоящее время приграничная торговля между двумя странами растет и представляет значительную долю во внешней торговле и России и Китая.

Экономические структуры Китая и России дополняют друг друга, что делает формирование китайско-российской приграничной торговли взаимовыгодным для экономического развития двух стран. Россия экспортирует в Китай нефть, газ, древесину, зерно, алюминий, медь и другие металлы, Китай экспортирует в Россию широкий спектр товаров, включая электронику, бытовую технику, текстиль, обувь, игрушки и другие товары.

Кроме того, Россия и Китай продолжают развивать свои торговые отношения через создание различных экономических партнерств, таких как ШОС и ЕАЭС. Эти партнерства способствуют развитию торговых отношений, созданию новых рынков и привлечению инвестиций.

Приграничную торговлю между Россией и Китаем регламентирует ряд документов. Общая цель этих документов – регулирование и содействие развитию приграничной торговли и экономическому сотрудничеству двух стран. Рассмотрим основные документы.

Соглашение о торговле между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой, подписанное 29 июля 2004 года. Этот документ определяет основные принципы и правила взаимной торговли между двумя странами, включая вопросы

таможенной процедуры, налогового регулирования, защиты интеллектуальной собственности и другие.

Договор о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой, подписан 22 июня 2001 года. Данный договор направлен на укрепление сотрудничества между таможенными органами двух стран, а также на обеспечение более эффективной борьбы с контрабандой и незаконным перемещением товаров через границу.

Соглашение о защите интеллектуальной собственности между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой, подписанное 25 ноября 2010 года. Соглашение направлено на укрепление правовых основ в сфере защиты интеллектуальной собственности и на содействие в развитии научно-технического сотрудничества между двумя странами.

Протокол о санитарно-эпидемиологических требованиях к товарам, перемещаемым через границу между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой, подписан 6 декабря 2006 года. Данный протокол определяет порядок осуществления санитарно-эпидемиологического контроля товаров, перемещаемых через границу между Россией и Китаем, а также устанавливает правила взаимодействия между компетентными органами двух стран.

Кроме того, существует ряд других документов и соглашений, регулирующих приграничную торговлю между Россией и Китаем, включая соглашения о сотрудничестве в области транспорта, энергетики, торговли определенными товарами и т.д. Эти документы были приняты в разное время и подписывались представителями двух стран.

Приграничная торговля между Россией и Китаем осуществляется в основном через несколько пограничных регионов: Хабаровский край, Приморский край, Алтайский край, Амурская область, Забайкальский край и Южный Урал. Приграничная торговля между Россией и Китаем поддерживается также путем создания свободных экономических зон и пограничных торговых площадок, что позволяет предпринимателям обеих стран легче заключать контракты и снижать издержки.

Развитие приграничной торговли между Россией и Китаем сталкивается с рядом проблем.

Неравномерное экономическое развитие двух стран приводит к неравномерности в развитии торговых отношений.

Неравные условия конкуренции, где китайские предприятия могут предлагать более дешевые товары, что может привести к ущербу для местных производителей.

Проблемы логистики, связанные с низкой эффективностью транспортной инфраструктуры, особенно на российской стороне, ограничивают потенциал приграничной торговли. Ограниченные возможности кредитования и страхования, а также недостаток инструментов для обеспечения безопасности транзакций между двумя странами, могут ограничивать развитие торговых отношений.

Россия и Китай имеют различные системы таможенных и торговых правил, что может создавать препятствия для развития приграничной торговли.

Проблемы с таможенным контролем, которые могут возникнуть из-за высокой степени коррупции в некоторых районах, и которые могут привести к нелегальной торговле и контрабанде.

Различия в культуре и языке могут стать препятствием для эффективной коммуникации между представителями бизнеса России и Китая.

Экологические проблемы, связанные со строительством новых объектов инфраструктуры и ростом объемов транспортировки товаров на приграничных территориях.

Риски валютных колебаний, особенно если цены на товары выражены в разных валютах, которые могут негативно повлиять на прибыль предприятий.

Все эти проблемы требуют серьезного внимания и совместных усилий для их решения и дальнейшего развития приграничной торговли между странами.

Приграничная торговля между Россией и Китаем имеет несколько преимуществ, которые могут быть выгодны для обеих стран.

Во-первых, географическое расположение. Страны имеют общую границу, что делает приграничную торговлю более доступной и легче осуществимой.

Во-вторых, низкие транспортные расходы. Благодаря близости стран, стоимость транспортировки товаров между ними значительно ниже, чем между отдаленными регионами.

В-третьих, разнообразие товаров и ресурсов. Россия и Китай предлагают различные виды товаров и ресурсов, которые могут быть обменены между странами. Китай – это крупнейший потребитель энергоресурсов России, в то время как Россия является одним из крупнейших поставщиков нефти и газа для Китая.

В-четвертых, приграничная торговля может помочь малым и средним предприятиям в приграничных районах увеличить объемы продаж. Также приграничная торговля может привести к увеличению числа рабочих мест и увеличению доходов местных жителей.

В-пятых, приграничная торговля содействует экономическому развитию и увеличению экспорта и импорта товаров и услуг.

Рассмотрим направления дальнейшего развития приграничной торговли между Россией и Китаем, которые помогут расширить приграничную торговлю, а также увеличить экономическое сотрудничество между двумя странами.

Развитие транспортной инфраструктуры: строительство и модернизация автомобильных дорог, железных дорог, морских и речных портов, аэропортов позволит расширить объемы перевозок товаров и сократить издержки на транспортировку.

Упрощение таможенных процедур: использование электронных сервисов и ускорение процесса оформления грузов облегчит торговлю на границе.

Расширение свободной торговли: сокращение тарифных и нетарифных барьеров, упрощение импортных и экспортных процедур, создание свободных экономических зон на границе.

Развитие электронной коммерции: расширение электронных платформ для онлайн-продажи товаров и услуг.

Развитие туризма: облегчение получения виз и создание благоприятных условий для туристического потока между двумя странами.

Развитие сельского хозяйства: увеличение объемов сельскохозяйственных продуктов между двумя странами, обмен технологиями и опытом в сфере аграрного бизнеса.

Итак, развитие приграничной торговли между Россией и Китаем является важным вопросом для экономического развития двух стран. Сотрудничество может развиваться в науке, технологии, образовании, туризме и других сферах. В условиях глобальной экономической неопределенности и санкций со стороны западных стран, развитие приграничной торговли между Россией и Китаем может стать важным источником экономического роста для двух стран.

Список использованных источников

1. Торговля между Россией и Китаем в 2021 г. URL: <https://russian-trade.com/> (дата обращения: 29.03.2023 г).

T. I. Tyuleneva
Zhang Jiqing

CROSS-BORDER TRADE BETWEEN RUSSIA AND CHINA: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

Keywords: cross-border trade, Russia, China

The article deals with the issues of cross-border trade between Russia and China: problems, advantages and directions of further development.

Ю Ми Цой

М. А. Сигитова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ: ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: мультимодальные перевозки, транспортная инфраструктура, Дальний Восток, развитие, экспорт, импорт

Статья посвящена проблемам и перспективам развития мультимодальных перевозок в современных геополитических условиях. Мультимодальные перевозки позволяют снизить расходы на доставку грузов, экологическую нагрузку на окружающую среду. Их дальнейшее развитие связано с решением инфраструктурных проблем, расширению транспортного парка, цифровизации процессов.

Мультимодальные перевозки являются существенным фактором развития хозяйственных связей, обеспечения поставок на дальние расстояния, осуществления внешнеторговой деятельности. Как правило, мультимодальные перевозки осуществляются в том случае, когда организация доставки груза одним транспортом невозможна. Например, при расположении пункта отправления или назначения от основной транспортной магистрали. Помимо того, данный вид перевозок позволяет обеспечить доставку «от двери до двери». Комбинирование различных видов транспорта в отдельных логистических схемах позволяет принять более эффективное решение, сокращая общее время доставки за счет изменения маршрута (комбинирование водного и наземного транспорта) или скорости движения (при использовании воздушного транспорта), а также сокращая логистические затраты, используя на отдельных участках вид транспорта с более низкими тарифами. Так, применение мультимодальных схем в автотранспортном и железнодорожном сообщениях позволяет снизить затраты на 15-20 %.

Все больше организаций уделяют внимание вопросам экологической логистики. В этой связи можно отметить, что при разработке мультимодальной перевозки одним из критериев выбора вида транспорта и маршрута может стать уровень воздействия на окружающую среду. Степень экологической нагрузки у различных видов транспорта различна. Использование железнодорожного транспорта для доставки грузов может снизить выбросы углекислого газа в атмосферу, а использование водного транспорта может снизить выбросы вредных веществ в водные и прибрежные экосистемы. При этом мультимодальные перевозки позволяют использовать наиболее экологически чистый вид транспорта на каждом этапе перевозки [1].

Также, поскольку мультимодальные перевозки осуществляются по единому транспортному документу, можно отметить, что не происходит усложнения сопутствующего информационного потока (в сравнении с унимодальной перевозкой), по-

вышается скорость обработки информации, снижаются риски, связанные с документально-информационным сопровождением в сравнении с интермодальной перевозкой.

Вместе с тем, нельзя не отметить сложности организационного характера, связанные с мультимодальными перевозками. Основное требование – согласованность и координация процессов между различными видами транспорта. Это касается и согласования расписания движения, особенно при включении в логистическую цепь линейного судоходства, и организации перегрузки – эта задача упрощается при использовании универсальных контейнеров. Именно контейнеризация перевозок стала драйвером развития мультимодальных и интермодальных перевозок во второй половине XX в. Вопросы организации мультимодальных перевозок повышают актуальность развития инфраструктуры транспорта, особенно перегрузочных мощностей портов, пропускных способностей магистралей. Все это нашло отражение в основополагающих документах транспортной политики. Так, среди долгосрочных целей, указанных в «Транспортной Стратегии Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года» половина непосредственно связана с развитием мультимодальных перевозок: повышение пространственной связанности и транспортной доступности территорий; увеличение объема и скорости транзита грузов и развитие мультимодальных логистических технологий [2].

Основными транспортными коридорами, обеспечивающими пространственную связанность России, являются: Москва – Новороссийск, Москва – Астрахань, Нижний Новгород – Волго-Донской морской путь, Северный морской путь, Транссиб. Развитие этих направлений предполагает строительство новых и расширение имеющихся портовых мощностей), а также логистических терминалов, обеспечивающих перегрузку между видами транспорта - развитие узловых мультимодальных транспортно-логистических центров в 12 макрорегионах Российской Федерации. Кроме того, необходимо расширение пропускной способности автомобильных и железнодорожных магистралей [2]. Содействие мультимодальным перевозкам с участием внутреннего водного транспорта в Центральной и Восточной частях страны обуславливает, в основном, развитие перевозок по меридианному направлению.

Роль Транссиба для пространственной связанности страны, безусловно, трудно переоценить. Все регионы России, так или иначе, связаны посредством крупных опорных пунктов этой магистрали, таких как Владивосток, Новосибирск, Екатеринбург, Москва. Транссиб участвует в мультимодальной схеме доставки импортируемых, импортируемых и транзитных грузов через порт Восточный (Находка) с участием морского транспорта. Санкционный режим привел к изменению традиционных логистических цепочек, развернув отдельные экспортные грузопотоки с западного направления на восточное. Исторически основным вид груза на железнодорожном восточном направлении – уголь.

В общем объеме перевозок по Восточному полигону он достигал 65–70%. В текущих условиях контейнерным и другим отправкам, ранее ориентированным на европейские страны, приходится конкурировать за пропускную способность Транссиба и дальневосточных портов. Так, только за 11 месяцев 2022 г. контейнерные перевозки в направлении Дальнего Востока выросли на 56% [3]. Все это привело к увеличению тарифов за перевозки грузов по РЖД, увеличению времени доставки груза,

дефициту контейнеров и длительному их простоем в портах в ожидании погрузки. Перегрузка дальневосточных портов является отражением снижения грузооборота северо-западных портов России. Так, по итогам 2022 г. грузооборот Большого порта Санкт-Петербург снизился на 37,5%, в 2023 г прогнозируется дальнейшее снижение.

Для нивелирования сокращения внешней торговли и поставок транзитных грузов в европейские страны ведется разработка новых контейнерных маршрутов в порты Южной Америки и Карибского бассейна [4].

Важно отметить, что с введением санкций против России произошли значительные изменения среди зарубежных операторов, участвующих в мультимодальных перевозках российских грузов. Работу в России приостановили крупные зарубежные перевозчики: TNT, FedEx, UPS.

Еще одна компания – служба экспресс-доставки DHL – ограничила перечень предоставляемых услуг, в частности перевозки по России. Приостановили работу крупные судоходные компании – ONE, Nipag-Lloyd, HMM, MSC, Maersk и CMA CGM, Yang Ming, Seago, Evergreen, Milaha [5].

Проблемы перевозки экспортно-импортных грузов также связаны с прохождением таможенных процедур. Ожидание на отдельных пунктах пропуска достигает нескольких суток, что значительно увеличивает время доставки. В связи с этим многие пункты увеличивают продолжительность работы, а с сентября 2023 г. на автомобильных пунктах пропуска вводится электронная очередь. Использование этого цифрового сервиса позволит сократить время ожидания, что подтвердила экспериментальная проверка в 2022 г. [6].

В рамках национального проекта «Безопасная и качественная автомобильная дорога» запланирована организация около 750 пунктов автоматического весового контроля на дорогах федеральных, местных и межрегиональных значений. В 2022–2024 годах полностью будет введен проект оцифровки транспортных накладных и путевых листов «Superservice 22», уже работающий в режиме тестирования, что уменьшит простои грузовых транспортных средств [7].

Важным решением в области развития мультимодальных транспортных перевозок является внедрение ЕМТД (единого мультимодального транспортного документа). Новая транспортная документация применяется при перевозке грузов транспортными средствами всех видов транспорта. Это мероприятие также направлено на ускорение прохождения пунктов пропуска, являясь частью проекта «Логистика международной торговли», который вошел в состав нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» [8]. Внедрение ЕМТД можно рассматривать как элемент цифровизации транспортного документооборота, необходимость которой связана с цифровой трансформацией – одной из задач Транспортной Стратегии РФ. Для достижения целевых показателей в сфере развития мультимодальных перевозок стратегической задачей является строительство в стране большего количества логистических терминалов на востоке страны.

В Транспортной Стратегии РФ в качестве инструмента предполагается создание «Грузовых деревень». «Грузовые деревни» в мировой практике имеют доступ к нескольким видам магистральных маршрутов (автомобильный, железнодорожный, воздушный, внутренний водный и морской транспорт) и обладают значительной площадью (500 - 1000 гектаров), на которой размещаются различные арендаторы -

транспортные компании (в том числе операторы транспортно-логистических центров, экспедиторы, фулфилмент-центры и другие), производители, выпускающие продукцию с высокой добавленной стоимостью [2].

Таким образом, развитие мультимодальных перевозок – несомненно, приоритетная задача российской транспортной политики. И не смотря на санкционное давление, потенциал роста у данной технологии доставки грузов огромен. Его реализация требует взаимосвязанного решения инфраструктурных проблем, цифровой трансформации транспортных процессов, модернизации и расширения парка транспортных средств и других вопросов, отраженных в Транспортной Стратегии РФ.

Список использованных источников

1. Крылова К. Б., Зуева А. А., Хромова О. М. Мультимодальные перевозки как приоритет современной транспортной политики // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. № 6-3(69). С. 178-180.
2. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года. URL: <https://mintrans.gov.ru/> (дата обращения: 12.03.2023)
3. Разворот логистики на восток. URL: <https://www.vedomosti.ru/> (дата обращения 15.03.2023)
4. Новые контейнерные линии планируются из Санкт-Петербурга в Южную Америку и в порты Карибского бассейна. URL: <https://www.rzd-partner.ru/> (дата обращения 15.03.2023)
5. Экспортные грузы стремятся к портам Приморского края. URL: <http://www.morvesti.ru/> (дата обращения 15.02.2023)
6. С сентября 2023 года на автомобильных пунктах пропуска для проезда грузовых автомобилей будут введены электронные очереди. URL: <https://mintrans.gov.ru/> (дата обращения 05.03.2023)
7. Проект Минтранса «Суперсервис 22». URL: <https://regnum.ru/> (дата обращения 15.03.2023)
8. Чаусов Н.Ю. Оценка развития связи в регионе в контексте цифровой трансформации // Российский экономический интернет-журнал. 2019. №3. С. 83.

Iu Mi Tcoi
M. A. Sigitova

MULTIMODAL TRANSPORTATION: DEVELOPMENT VECTOR

Keywords: multimodal transportation, transport infrastructure, Far East, development, export, import.

The article is devoted to the problems and prospects for the development of multimodal transportation in modern geopolitical conditions. Multimodal transportation can reduce the cost of cargo delivery, environmental impact on the environment.

Чжоу Яо

И. Т. Пинегина, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственное регулирование, инфраструктура поддержки малого предпринимательства

В статье рассмотрены проблемы разносторонней инфраструктурной государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в границах административно-территориальных образований.

В соответствии с концепцией системы государственной поддержки малого предпринимательства, заложенной Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ, основными институтами, ответственными за реализацию отдельных направлений, являются организации инфраструктуры поддержки [1]. Объединяющая целью их деятельности – содействие развитию сектора малого предпринимательства. Если данный сектор не развивается, результаты деятельности организаций инфраструктуры поддержки не могут быть признаны удовлетворительными.

Основные трудности в становлении и развитии российского малого предпринимательства лежат в основном за пределами самого этого сектора. Малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

Исследование проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса, выработка рекомендаций, способствующих устойчивому развитию малого бизнеса в регионе, позволяет сделать выводы об уровне эффективности системы государственного регулирования предпринимательской деятельности в Российской Федерации.

Развитие малого бизнеса как реального сектора российской экономики в значительной степени зависит от процессов, происходящих в социально-экономической сфере. Следует понимать, что государственная политика в отношении предпринимательской деятельности может быть эффективной только при условии ее соответствия внутренней логике и мотивам развития самого бизнеса [2]. Основная цель предпринимательской деятельности состоит в эффективном использовании факторов производства, обеспечивающих отдачу вложенных средств.

Для того, чтобы достичь прогрессивного экономического развития страны, необходима политика, содействующая саморазвитию бизнеса, реализации предпринимательского потенциала россиян. Эти цели достижимы при условии рационального управления со стороны государства теми процессами, которые сложились в ре-

зультате рыночных преобразований в социально-экономической сфере. На федеральном и региональном уровне разработана система государственного регулирования предпринимательской деятельности, представляющей интересы малого бизнеса. Однако остается актуальной для государства и малого предпринимательства проблема развития структурированных механизмов институционального взаимодействия бизнеса и власти. Участие в этом процессе инфраструктур поддержки малого бизнеса.

Функциональное и институциональное оформление региональных систем проявляется, прежде всего, в такой основной форме как государственное и муниципальное управление, которое, в свою очередь, опирается на сложносочлененную систему саморегулируемых организаций, национальных сообществ, некоммерческих партнерств.

В современной рыночной экономике они, как правило, имеют иерархическую структуру и расположены на уровнях глобальном, международном региональном, национальном, в рамках федеральных округов, субъектов федерации, муниципалитетов. Но в тоже время, существует их функциональное и институциональное обособление по территориям, которое может служить дополнительным механизмом усиления интеграционных процессов в регионе.

Методы управления давно и однозначно разработаны в теориях государственного регулирования экономики и подразделяются на прямые и косвенные. Считается, что последние позволяют в большей степени учесть различные экономические интересы и создают условия для реализации общезначимых направлений развития [3].

Модели интеграционного управления как отражение многообразия функционального и институционального оформления региональных систем множественны. Анализ мировой практики социально-экономического развития территориальных образований позволяет выделить следующие их формы, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Обзор теорий региональной политики и их основных элементов

Наименование теории	Основные факторы, определяющие рост экономики региона	Меры государственного воздействия
Роста	Накопление капитала, рост предложения труда, технический прогресс	Инвестиционные и миграционные субсидии, улучшение инфраструктуры
Экспортной базы	Гибкость, мобильность факторов производства, по которым регион имеет преимущества в затратах	Прямая государственная помощь или государственное участие в частных предприятиях
Размещения	Факторы размещения (транспортные, коммуникационные, социально-культурные)	Улучшение отдельных факторов размещения

Наименование теории	Основные факторы, определяющие рост экономики региона	Меры государственного воздействия
Полюсов роста	Создание промышленного каркаса, через который механизм «затраты-выпуск» вызывает развитие других производств	Создание и развитие промышленных комплексов, которые могут служить толчком для развития относительно небольших близко расположенных предприятий
Кумулятивных причин	Кумуляция развития в регионах с агломерационными преимуществами (усиливает межрегиональную дифференциацию)	Создание и развитие промышленных комплексов в отсталых регионах, которые могут служить толчком для развития относительно небольших близко расположенных предприятий
Жизненного цикла	Для размещения инноваций использовать большие города, предприятия стадии зрелости размещать в периферийных районах	Создание условий для НИОКР в наименее развитых районах, например, образовательных и научных центров
Власти	Концентрация политической и экономической власти в урбанизированных центрах	Национализация ключевых отраслей для выравнивания уровня развития регионов; перераспределение власти между центром и регионами

Укрупнено все эти модели можно объединить в группы конкурентные и патерналистические (регионального маркетинга). Конкурентные построены на развитии соперничества между территориями и хозяйствующими субъектами. К ним относятся теории роста, экспортной базы, размещения, власти.

Патерналистические (полюсов роста, кумулятивных причин, жизненного цикла) построены на использовании элементов регионального маркетинга, за счет создания органами регионального (государственного) управления особых условий взаимодействия между хозяйствующими субъектами помогают наращивать экономический потенциал региона. В большей степени региональная интеграция обеспечивается патерналистическими региональными моделями.

На сегодняшний момент во взаимоотношениях бизнеса, власти и общества можно выделить ряд проблемных мест. Укрепление государственности одновременно сопровождается его неограниченным вмешательством в хозяйственные вопросы, усилением его давления на бизнес. В партнерстве бизнеса и власти главную роль играет государство. Сегодняшнее положение можно охарактеризовать как комплекс недоверия, присущий всем социальным слоям и группам, который выражается в том, что власть не верит бизнесу, бизнес не верит государству, гражданское общество, точнее его зачатки, не верит ни власти, ни бизнесу.

Согласование, взаимный учёт интересов, их координация - актуальная и наиболее трудная задача, которая выступает важнейшим условием жизнеспособности не только партнёрских отношений между государством, коммерческими структурами и гражданским обществом (некоммерческими организациями), но и устойчивости политической системы, развития экономики, формирования гражданского общества в демократической России.

С начала 1990-х в России стали появляться такие важные элементы инфраструктуры поддержки малого бизнеса, как предпринимательские объединения. Позднее, такие объединения, становятся двухсторонним механизмом диалога бизнеса и власти.

Безусловно, за решение социальных проблем в нашей стране должно отвечать государство, а точнее, - правительство и местные органы власти. В их руках сосредоточены все рычаги управления городской жизнью и от них во многом зависит общественное благополучие.

Государство должно нести ответственность за благополучие своих граждан, но в современном обществе возлагать только на него всю полноту ответственности нельзя. Органы власти и местного самоуправления охватывают лишь часть проблем (социальную защиту граждан, помощь и материальная поддержку социально незащищенных групп населения, пенсионное обеспечение).

Социальные проблемы в обществе неоднородны, и ими должны заниматься разные структуры, поэтому необходим подход, при котором объединяются государство, органы местного самоуправления и общественные организации. Государство признаётся главным звеном в этой цепочке. Но, к сожалению, чиновники не всегда владеют знаниями об обществе, необходимыми современному государственному служащему, часто действуют в целях собственного обогащения, недооценивают (а иной раз и не знают) возможности общественных организаций.

Следует сказать, что бизнес по своей природе ориентирован на поддержку и прославление сильных, тех, кто сам в состоянии позаботиться о себе. Соответственно, общественной функцией государства является забота об остальных – о тех, кто по каким-либо причинам не может обеспечить себя сам. В целом его функция шире и носит компенсаторный характер: государство берет на себя все задачи, которые стоят перед обществом, но которые последнее не может выполнить само (например, гармонизацию интересов населения и бизнеса).

Однако некоммерческие объединения малых предпринимателей, вполне способны решать не только свои деловые интересы, но и оказывать влияние на решение социально-экономических проблем гражданского общества.

Для того, чтобы получить объективную картину проблем и перспектив развития регионального малого бизнеса, необходимо исследовать территориальные различия в структуре организаций инфраструктуры поддержки. Особенно результативно нацеливаться на российские регионы со сходными характеристиками социально-экономического развития, но различной конфигурацией инфраструктуры под-

держки. Определенные трудности могут возникнуть при выборе однородных территорий. В этой части работы представляется целесообразным ориентироваться на использование методов статистического анализа.

Основная проблема, решение которой носит приоритетный характер – выявить условия для развития системы инфраструктуры поддержки малого бизнеса, а также выработать рекомендации, способствующие развитию механизмов социального партнерства, повышению роли малого предпринимательства в регионе.

Для этого мы могли бы рекомендовать использовать следующие инструменты анализа:

– Метод анализа документов, в частности, законодательных документов федерального и регионального уровня; статистические материалы; материалы независимых общественных организаций, деятельность которых направлена на всестороннее содействие и развитие российского бизнеса на федеральном и региональном уровнях; материалы центра научно-информационных исследований глобальных и региональных проблем и центра международного частного предпринимательства CIRE; публикации в научной и периодической печати.

1. Метод обзора, который позволит описать состояние и перспективы развития регионального малого бизнеса, изучить его основные характеристики: социально-демографическую структуру, материальное положение, уровень образованности и т.д. Метод обзора обеспечит доступную и полную информацию о количественных данных, необходимых для проверки и перепроверки полученных результатов исследования.

2. Сравнительный метод, который позволит выявить степень сходства и различия в ментальности и модальности базовых ценностей предпринимателей.

Основным источником получения информации по исследуемой проблеме будет информация, собранная эмпирическим путём. Для этого можно широко использовать количественные и качественные методы исследования – интервью, анкетный опрос и др. Результативно использовать метод вторичного анализа данных касающихся государственного регулирования предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса, а также аналогичных социологических исследований, проводимых на территории Российской Федерации.

Метод стратегического планирования (SWOT-анализ), который позволит выявить факторы внутренней и внешней среды инфраструктуры поддержки малого бизнеса и разделить их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Метод анализа риска, определение возможных аварийных процессов, исходя из результатов анализа условий, связанных с развитием в регионе инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Для получения возможно большей гарантированности эффективного результата при проведении экономической политики на федеральном и региональном уровнях целесообразно учитывать специфику регионов и основываться на уже сформированном опыте «лучших практик», в том числе полученных при оценке регули-

рующего воздействия, внедрения стандартов развития конкуренции, государственных и региональных программ, стратегий социально-экономического развития, систем расселения, месте территории в обеспечении национальной безопасности и иных факторов.

Данная проблематика особенно актуальна в России, так как расширение и активизация конструктивного диалога бизнеса, власти и общества, его осуществление на принципах социального партнёрства, является одним из механизмов регулирования социально-экономической сферы.

Список использованных источников

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2022). URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 30.03.2023).

2. Левшукова О. А., Захарова Д. П., Клевцова Д. В. Основные направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса в РФ на 2022 год // Вестник Академии знаний. Хабаровск. 2022. №50(3). С. 197.

3. Ягофарова И. Д. Антикризисные меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России // Образование и право. 2021. № 7. С. 141.

Zhou Yao

I. T. Pinegina

SMALL BUSINESS SUPPORT INFRASTRUCTURE AS A FACTOR IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Keywords: small business, government regulation, small business support infrastructure

The article deals with the problems of versatile infrastructural state support for small businesses within the boundaries of administrative-territorial entities.

М. Д. Чкило

И. А. Шитова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

О ПЕРЕХОДЕ НА НОВУЮ СМЕТНО-НОРМАТИВНУЮ БАЗУ ФСНБ-2022

Ключевые слова: федеральная сметно-нормативная база 2022, сметные нормы, расценки, мониторинг стоимости строительных ресурсов

Предметом данного исследования является процесс усовершенствования сметно-нормативной базы, результатом которого стал переход на новую ФСНБ-2022. Целью статьи является рассмотрение ключевых отличий ФСНБ-2020 и ФСНБ-2022.

Министерством строительства РФ и подведомственным ему учреждению ФАУ «Главгосэкспертиза» за последние три года проведена широкомасштабная работа по усовершенствованию федеральной сметно-нормативной базы. Не смотря на относительно недавно введенную ФСНБ-2020, потребовалось пересмотреть существующих сметных нормативов и утверждение новых. Эта работа проведена во исполнение пункта 2.4 Плана мероприятий по совершенствованию ценообразования в строительной отрасли, утвержденного заместителем председателя Правительства Российской Федерации.

Хуснуллиным М.Ш. от 10.12.2020 № 11789п-П16 [1]. ФСНБ-2022 утверждена приказом Минстроя России от 30 декабря 2021 года № 1046/пр [2].

Главными отличиями новой сметно-нормативной базы ФСНБ-2022 от ФСНБ-2020 и всех предшествующих баз являются:

- новый актуальный уровень базисных цен на 01.01.2022 года;
- отсутствие в составе базы единичных расценок –ФЕРов и ТЕРов (рис. 1);
- методические изменения в структуре определения сметных цен на материалы и эксплуатацию машин и механизмов, входящих в сборники сметных цен ФСНБ-2022.

Сметные нормы (сборники ГЭСН), входящие в сметно-нормативную базу, есть совокупность количественных показателей материалов, изделий, конструкций и оборудования, затрат труда работников в строительстве, времени эксплуатации машин и механизмов (далее - строительные ресурсы), установленных на принятую единицу измерения. То есть ФСНБ-2022 это не расценки (ФЕР и ТЕР), а только государственные элементные сметные нормы (ГЭСН) и сметные цены на строительные ресурсы.

▶ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭЛЕМЕНТНЫЕ СМЕТНЫЕ НОРМЫ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ
▶ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭЛЕМЕНТНЫЕ СМЕТНЫЕ НОРМЫ НА МОНТАЖ ОБОРУДОВАНИЯ
▶ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭЛЕМЕНТНЫЕ СМЕТНЫЕ НОРМЫ НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ОБОРУДОВАНИЯ
▶ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭЛЕМЕНТНЫЕ СМЕТНЫЕ НОРМЫ НА ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ
▶ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭЛЕМЕНТНЫЕ СМЕТНЫЕ НОРМЫ НА РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ
▶ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ СБОРНИК БАЗИСНЫХ ЦЕН НА МАТЕРИАЛЫ, ИЗДЕЛИЯ, КОНСТРУКЦИИ, ОБОРУДОВАНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЮ МАШИН И МЕХАНИЗМОВ
▶ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВНОСЯТСЯ В СМЕТНЫЕ НОРМЫ

Рис. 1. Структура сметно-нормативной базы в ФГИС ЦС

Работа, связанная с формированием ресурсной части сметной-нормативной базы ФСНБ-2022, оказалась самой трудоемкой частью относительно остальных изменений, вносимых в сметные нормы. Еще более сложной задачей оказалось формирование базы данных о сметных ценах строительных ресурсов по состоянию на 01.01.2022 – сборники ФСБЦ. Еще с 2017 года ведется активная работа по сбору и мониторингу цен строительных ресурсов с дальнейшей выгрузкой этих цен на информационный ресурс федеральной государственной информационной системы ценообразования в строительстве ФГИС ЦС, но ее низкая наполняемость остается центром проблемы перехода на ресурсно-индексный метод определения сметной стоимости.

Важно отметить, что в 2017г. была предпринята попытка поменять само понятие «сметная цена материального ресурса». В 2017г. В Приказе Минстроя РФ 77/прот. 08.02.2017. было дано новое определение: сметная цена – это цена «франко-склад производитель (поставщик)». В дополнение к этой новой «сметной цене» необходимо было рассчитать стоимость транспортировки всех строительных материалов через разработку двух транспортных схем до объекта строительства и выбрать наиболее экономичный вариант доставки. В 2022г. произошел возврат к прежнему понятию, что сметная цена – это цена «франко-приобъектный склад» с учетом стоимости транспортировки материалов на расстояние до 30км.

Следует отметить, что сбор данных о текущих ценах строительных ресурсов и пересмотр номенклатуры осуществлялись в течение 2020-2022 годов. Пересчет полученных цен в уровень 01.01.2022 планировалось осуществлять с использованием индекса фактической инфляции, определяемого на основании официальной статистической информации об индексах цен производителей на строительную продукцию, а также на индексах цен на продукцию (затраты, услуги) инвестиционного назначения по видам экономической деятельности (строительство), публикуемым Росстатом для соответствующего периода. Однако анализ цен в течение 2022 года показал, что указанные индексы не в полной мере отражают динамику роста цен на отдельные группы строительных ресурсов. Для отражения в актуализированном

сборнике достоверной ценовой информации с учетом существенного роста цен в течение 2022 года, в 3 и 4 кварталах 2022 года был проведен экспресс-мониторинг цен по основным группам ресурсов с выделением ресурсов-представителей из полной номенклатуры [3].

В рамках развития ФГИС ЦС в целях увеличения ее наполняемости информацией о текущей стоимости строительных ресурсов, необходимой для формирования сметных цен строительных ресурсов, проделана значительная работа по расширению количества источников такой информации, в том числе созданы личные кабинеты оптовых поставщиков для сбора сведений о ценах предложений на строительные ресурсы, доработаны личные кабинеты органов исполнительной власти регионов для предоставления информации об оптовой цене строительных ресурсов, по которой осуществляется их реализация в соответствующем субъекте, модернизированы личные кабинеты производителей строительных ресурсов для возможности подачи данных о стоимости ресурсов их дилерами.

Актуализированные сборники цен на материалы, изделия и конструкции (ФСБЦ) и расценок на эксплуатацию машин и механизмов (ФСЭМ) в базисном уровне цен синхронизированы с обновленным Классификатором строительных ресурсов таким образом, что каждой позиции ФСБЦ и ФСЭМ соответствует одна или более позиция Классификатора. Таким образом обеспечивается возможность актуализации сметных цен строительных ресурсов, задействованных в сметных нормах с использованием информации о ценах, агрегируемой в ФГИС ЦС. Смена Классификатора строительных ресурсов в ноябре 2022г. является одним из ключевых моментов перехода на новую ФСНБ 2022 [4].

Выполнены работы по комплексному пересмотру и актуализации сметных норм, связанные с анализом строительных ресурсов, входящих в них. Формирование сборников сметных цен ФСБЦ и ФСЭМ в новом уровне цен выявило потребности в исключении дублирующих позиций, подбору аналогов, уточнения применяемых машин и материалов в нормах.

Так, например, расчет сметных цен на эксплуатацию машин и проводимый для него мониторинг стоимости ресурсов, могут выявить машины, снятые с производства, не выпускающиеся и не применяемые в современном строительстве. Учитывая, что повышение механизации строительных работ ставилось в приоритет еще при разработке сметно-нормативной базы 1984г., выявление подобных фактов в большинстве случаев говорит о том, что не только машина потеряла актуальность, но в целом технология и технологические процессы, завязанные на нее, устарели и требуют исключения в случае их неприменения в проектах или актуализации посредством замены машины на аналог. Таким образом, в настоящее время в проекте ФСНБ-2022 произведены замены строительных машин и механизмов на актуальные аналоги или корректировка нормы времени работы машин по 10 498 позициям строительных ресурсов в 7 480 сметных нормах [5].

Переход на новую ФСНБ-2022 связан и с важными методическими изменениями в ценообразовании. Например, сметные цены на эксплуатацию машин и механизмов рассчитаны в соответствии с актуальной методологией:

- годовой режим работы машин и механизмов – введены дополнительные положения, касающиеся порядка расчета годового режима работы машин и механизмов;

- уточнен порядок определения амортизационных отчислений на полное восстановление машин и механизмов;

- пересмотрены нормы годовых затрат на все виды ремонта, техническое обслуживание, диагностирование и замену быстроизнашивающихся частей и размер корректирующего коэффициента, применяемого к нормам затрат на ремонт импортной техники;

- уточнен порядок определения затрат на энергоносители и расхода энергоносителей, сформирован подход к определению затрат на сжатый воздух;

- в части определения затрат на перебазировку машин и механизмов – приведены справочные значения коэффициентов для определения затрат на перебазировку (для тех машин и механизмов в чьей сметной цене эксплуатации она учитывается);

- сметная цена на эксплуатацию машин и механизмов – рассчитывается без учета оплаты труда машинистов. Теперь сметная цена на эксплуатацию машин и механизмов приводится без учета оплаты труда машинистов, а оплата труда машинистов приводится отдельно в следующем столбце. Это самое ключевое методическое изменение в структуре сметных затрат на машины и механизмы, в отличие от ранее существовавшего порядка, когда оплата труда машиниста включалась в состав сметной цены на эксплуатацию машины.

В таблицу выходной формы по стоимости эксплуатации машин и механизмов добавлены дополнительные данные – средний разряд машинистов, код среднего разряда машинистов, трудозатраты машинистов, расход электроэнергии, стоимость электроэнергии, отметка о том учтена в сметной цене на эксплуатацию машины (механизма) перебазировка или не учтена.

В связи с тем, что ФСНБ-2022 не предусматривает в своем составе федеральных и территориальных единичных расценок, возможность дополнительного учета затрат на энергоносители в процентах, принятая в ФСНБ-2020, для нее неприемлема. В результате проведения аналитической работы по определению потребности в энергоносителях в натуральном выражении необходимый расход электроэнергии и бензина был учтен непосредственно в ресурсной части 9 812 сметных норм. В 2022-2023 г. в ФСНБ-2022 уже внесен ряд изменений и дополнений.

Внедрение ФСНБ-2022. Применение ФСНБ-2022 не подразумевает использование базисно-индексного метода. Применение сметных норм и сметных цен из новой сметно-нормативной базы предопределяет расчет сметной стоимости ресурсным и ресурсно-индексным методом. В настоящий момент времени Минстрой России опубликовал индексы по группам однородных ресурсов для шести пилотных регионов: Ростовская область, Ивановская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Алтайский край, Приморский край. Это дает возможность применять ресурсно-индексный метод (РИМ) по новой ФСНБ-2022 на этих территориях.

Постепенный переход остальных регионов РФ на ресурсно-индексный метод запланирован до конца 2023г.

Профессиональное строительное сообщество и все участники инвестиционно-строительной деятельности ожидает от перехода на РИМ объективного подхода при определении сметной стоимости строительства и повышения достоверности сметной стоимости, что и является основной целью внедрения новой ФСНБ-2022 и ресурсно-индексного метода с применением этой базы [6].

Список использованных источников

1. Планы мероприятий: Письмо Минстроя РФ от 10.12.2020 N 11789п-П16. URL:<https://www.consultant.ru/>(дата обращения: 01.12.2022.).
2. Приказ Минстроя России от 30 декабря 2021 г. № 1046/пр «Об утверждении сметных нормативов». URL:<https://www.minstroyrf.gov.ru/>(дата обращения: 02.04.2023).
3. Федеральная государственная система ценообразования в строительстве. URL:<https://fgiscs.minstroyrf.ru/> (дата обращения: 10.01.2023).
4. Приказ Минстроя России от 17 ноября 2022 г. № 969/пр «О формировании классификатора строительных ресурсов». URL:<https://www.minstroyrf.gov.ru/> (дата обращения: 10.03.2023).
5. Федеральная государственная система ценообразования в строительстве. Указ. соч.
6. *Шитова И.А.* Проблемы, обусловленные пересечением системы ценообразования в строительстве с системой государственных закупок // Экономика строительства. 2022. № 12. С. 41–51.

M. D. Chkilo

I. A. Shitova

ABOUT THE TRANSITION TO THE NEW ESTIMATE AND REGULATORY BASE FSNB-2022

Keywords: federal budgeting and regulatory framework 2022, estimated norms, prices, monitoring the cost of building resources

The subject of this study is the process of improving the estimated and regulatory framework, which resulted in the transition to the new FSNB-2022. The purpose and result of this article is to consider the key differences between the FSNB-2020 and the FSNB-2022.

Д. К. Шадрин

Н. В. Волкова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В КОЛЛЕКТИВЕ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: социально-психологический климат, СПК, климат, коллектив.

В статье рассматривается влияние социально-психологического климата в коллективе на развитие предприятия. В этом процессе большое значение имеют навыки руководителей, способных создать благоприятную эмоциональную среду. Формирование климата внутри компании во многом определяет качество её развития и может стать как конкурентным преимуществом, так и фактором, ограничивающим движение вперед.

Одним из наиболее значимых явлений, оказывающих влияние на производительность труда и эффективное выполнение работниками трудовых функций, является социально-психологический климат в коллективе. Именно поэтому создание и поддержание благоприятной социально-психологической атмосферы среди сотрудников предприятия – чрезвычайно важная задача в работе руководителя [1].

Черепкова Н.В. и Чугункин С.А. рассматривают социально-психологический климат (далее – СПК) трудового коллектива как социально обусловленную, относительно устойчивую систему отношений его членов к коллективу как к целому. Особенность СПК заключается в том, что он всегда строится на межличностных отношениях, поэтому является показателем их состояния [2].

По мнению Галеевой Л.В. существует целый ряд факторов, определяющих социально-психологический климат в коллективе, среди которых физический микроклимат и санитарно-гигиенические условия труда. Жара, духота, плохая освещенность, постоянный шум могут стать источником повышенной раздражительности и косвенно повлиять на психологическую атмосферу в группе. Напротив, хорошо оборудованное рабочее место, благоприятные санитарно-гигиенические условия повышают удовлетворенность от трудовой деятельности в целом, способствуя формированию благоприятного социально-психологического климата.

Также значимым фактором является удовлетворённость работой. Большое значение в формировании благоприятной эмоциональной среды имеет то, насколько интересна, разнообразна, креативна работа для сотрудника, соответствует ли она его профессиональному уровню, позволяет ли реализовать творческий потенциал и обеспечить профессиональный рост.

Следующим немаловажным обстоятельством, определяющим СПК является локальная макросреда, т.е. организация, в структуру которой входит трудовой коллектив. Размеры организации, статусно-ролевая структура, отсутствие функционально-ролевых противоречий, степень централизации власти, участие сотрудников в планировании и распределении ресурсов, состав структурных подразделений (половозрастной, профессиональный, этнический) и т.д.

Помимо локальной макросреды существует глобальная макросреда: обстановка в обществе, совокупность экономических, культурных, политических и др. условий. Стабильность в экономической, политической жизни общества обеспечивают социальное и психологическое благополучие его членов и косвенно влияют на рабочие группы.

Такой фактор, как привлекательность работы, повышает удовлетворенность условиями труда, зарплатой, системой материальных и моральных стимулов, социальным обеспечением, распределением отпусков, режимом работы, информационной поддержкой, карьерными перспективами, возможностью повышения уровня своего профессионализма, уровнем компетентности коллег, характером деловых и личных отношений в коллективе по вертикали и горизонтали и др.

Косвенным фактором может стать характер выполняемой деятельности. Монотонность деятельности, её высокая ответственность, наличие риска для здоровья и жизни сотрудника, стрессогенный характер, эмоциональная насыщенность и т.д. – все это факторы могут негативно сказаться на социально-психологическом климате в рабочем коллективе.

Крайне важно не забывать про организацию совместной деятельности. Формальная структура группы, способ распределения полномочий, наличие единой цели влияют на СПК. Взаимозависимость задач, нечеткое распределение функциональных обязанностей, несоответствие работника своей профессиональной роли, психологическая несовместимость участников совместной деятельности усиливают напряженность отношений в группе и могут стать источником конфликта.

Наравне с вышеперечисленными факторами выступает психологическая совместимость, которая в значительной степени влияет на социально-психологический климат. Под психологической совместимостью понимают способность к совместной деятельности, в основе которой лежит оптимальное сочетание в коллективе личностных качеств участников [3].

Создание условий труда, учитывающих перечисленные факторы, способствует формированию благоприятного социально-психологического климата в коллективе, который будет проявляться в доверии, доброжелательности, отсутствии давления руководителя на подчиненных, оптимистичном настрое сотрудников, в свободном выражении мнения при коллективном обсуждении вопросов, готовности брать на себя ответственность, взаимопомощи, а также в высокой степени эмоциональной включенности, терпимости к чужому мнению, в уважении друг к другу и формированию чувства безопасности.

Описанные характеристики благоприятного СПК обеспечивают максимальный эффект коллективной деятельности благодаря хорошим и позитивным взаимоотношениям между людьми, что оказывает положительное влияние на деятельность организации в целом. Однако при слишком высоком уровне эмоционального удовлетворения от общения члены коллектива могут поставить стремление к общению выше желания работать, поэтому крайне важно руководителю поддерживать баланс, учитывать уровень зрелости сотрудников при формировании эмоциональных отношений.

Полной противоположностью благоприятному социально-психологическому климату выступает неблагоприятный и, в свою очередь, сообщает о проблемах внутри коллектива. К характеристикам неблагоприятного климата относятся: неудовлетворенность работой и безразличное отношение к ней, недоверие, чувство незащищенности, дефицит информации у членов коллектива об элементах внутренней жизнедеятельности организации, нетерпимость к чужому мнению, отсутствие уважения друг к другу, низкая степень включенности в жизнь коллектива, отсутствие взаимной поддержки и сплоченности среди сотрудников, перекалывание ответственности друг на друга, враждебная, неприветливая атмосфера, сильная раздражительность, высокое напряжение, плохое настроение в рабочее время и высокая степень конфликтности.

Все признаки, перечисленные выше, свидетельствуют о нездоровой атмосфере в коллективе. Подобная ситуация формируется, когда руководителем недооцениваются факторы, определяющие социально-психологический климат. Как следствие, межличностные отношения начинают портиться, а некоторые сотрудники со временем проявляют подозрительность, раздражительность, зависть и злость. В таком коллективе часто происходят конфликты, принимающие деструктивные формы.

Отсутствие здорового социально-психологического климата приводит к низкой дисциплине труда, противоречиям, внутреннему несогласию с предписанными требованиями и просьбами руководства, которые зачастую не принимаются и не выполняются сотрудниками. Это может стать причиной снижения эффективности труда, роста уровня текучести кадров и снижения управляемости организацией. В подобных условиях нередко отсутствует поддержка от сотрудников, что ведёт к их незаинтересованности в развитии предприятия. Подобный неблагоприятный климат чаще всего встречается в коллективах, где нет одного ярко выраженного менеджера-лидера или же руководитель выступает в роли слабого либерального управленца, под управлением которого размыты нормы поведения в группе и осуществляется слабый внешний контроль [4]. Также могут встречаться противоположные ситуации, когда руководитель выступает уже в роли авторитарного лидера. Такой управляющий отличается чрезмерно жёстким руководством, что тоже приводит к формированию неблагоприятного СПК.

Руководитель напрямую отвечает за формирование социально-психологического климата посредством выбора стиля управления и принятия решений, воздействующих на факторы, которые обеспечивают несколько функций. В первую очередь интеграцию личности путём ее осведомления о задачах, условиях достижения целей, координировании совместного труда. Следующая функция сводится к уста-

новлению внутренних коммуникаций горизонтального типа и внешних коммуникаций вертикального типа в отношении вышестоящих организационных подразделений. Третья функция нацелена на воспитание и обучение всех членов коллектива [5].

Современным инструментом по минимизации негативных факторов, оказывающих влияние на социально-психологический климат, и стимулированию развития положительных моментов может являться корпоративная культура. Её грамотная разработка, внедрение и использование может способствовать сплочению коллектива, устранению межличностных конфликтов, формированию у сотрудников чувства принадлежности к организации и, как следствие, стремлению поддерживать своё предприятие [6].

Список использованных источников

1. *Веснин В.Р.* Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. М. 2011.

2. *Черепкова Н.В., Чугункин С. А.* Социально-психологический климат как неотъемлемая часть трудового процесса в коллективе // Бюллетень медицинских интернет-конференций. 2017. № 1. Том 1.

3. *Галеева Л.В.* Факторы, определяющие социально-психологический климат // Вестник Совета молодых учёных и специалистов Челябинской области. 2016. №2 (13). Том 1.

4. *Моисеенко Н. В., Рицман С. В.* Влияние социально-психологического климата на эффективность деятельности организации // Профессиональная ориентация. 2019. №2.

5. *Исаев Р. А.* Пути совершенствования форм и методов предупреждения и разрешения конфликтных ситуаций в трудовых коллективах// диссертация канд. эконом. наук. М., [2017]. 113 с.

6. *Жемчугов А.М., Жемчугов М. К.* Организационная культура // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. №10. (14).

D. K. Shadrin

N. V. Volkova

THE INFLUENCE OF THE SOCIO-PSYCHOLOGICAL CLIMATE IN THE TEAM ON THE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Keywords: socio-psychological climate, SPC, climate, collective.

The article discusses the influence of the socio-psychological climate in the team on the development of the enterprise. In this process, the skills of leaders who are able to create a favorable emotional environment are of great importance. The formation of the climate within the company largely determines the quality of its development and can become both a competitive advantage and a factor limiting progress

А. А. Широких

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТЕЙ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В СФЕРЕ ЖКХ

Ключевые слова: ЖКХ, оценка, конкурентоспособность, предприятие

Рассматриваются особенности жилищно-коммунального хозяйства РФ, оказывающие определяющее влияние на развитие конкуренции в ЖКХ. Оценка конкурентоспособности управляющих компаний как составляющая их рейтинга становится основой для выбора этих компаний жителями в конкурсе на управление зданиями. Внимание уделяется оценке производственно-экономического потенциала предприятия, которая предполагает несколько этапов и является базой для разработки алгоритма управления потенциалом организации, в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Результатами основной деятельности предприятий жилищно-коммунального комплекса являются услуги. В отличие от услуг других отраслей сферы сервиса, жилищно-коммунальные услуги во многом материально-вещественны и должны соответствовать нормативам качества материальных продуктов.

ЖКХ представляет собой сложный комплекс, включающий в себя несколько десятков видов экономической деятельности, что требует разработки комплексного подхода к управлению данной сферой и ее развитию. Жилищно-коммунальное хозяйство – выполняет огромную по степени важности социальную функцию – жизнеобеспечение населения и других потребителей социально-значимыми услугами [1].

Важнейшей задачей функционирования ЖКХ является бесперебойное предоставление в необходимом количестве высокого качества жилищно-коммунальные услуги всем потребителям. Конкурентоспособность предприятий жилищного хозяйства зависит от качества ее услуг, поэтому повышение конкурентоспособности предприятия должно базироваться на принципах эффективного управления объектами жилищного фонда.

Рассмотрим варианты повышения конкурентоспособности управляющих компаний на примере «ГУП ЖКХ Республика Саха». Основная деятельность компании:

- обеспечение благоприятных и безопасных условий проживания граждан;
- надлежащее содержание общего имущества в многоквартирных домах;
- предоставление качественных коммунальных услуг гражданам и юридическим лицам [2].

Сильные и слабые стороны компании

Сильные стороны	Возможности
<ol style="list-style-type: none"> 1. Большой опыт руководящего состава и возможность повышения квалификации 2. Наличие развитой инфраструктуры и широкого выбора предоставляемых услуг 3. Финансовая устойчивость 4. Проведение различных мероприятий для населения 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение спектра предоставляемых жилищных и коммунальных услуг 2. Привлечение дополнительного инвестирования предприятия в области предоставления жилищно-коммунальных услуг 3. Государственное финансирование эксплуатации и содержание жилищного фонда 4. Внедрение и широкое использование ресурсосберегающих технологий и оборудования 5. Использование льготного налогообложения организаций, направляющих средства на развитие ЖКХ
Слабые стороны	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаток финансирования организации 2. Недостаточность применения маркетинговых исследований в развитии организации 3. Недостаточный уровень применения современных информационных технологий 4. Отставание в области применения современного оборудования 5. Несовершенная система труда 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проблемы и нестабильность в работе поставщиков жилищно-коммунальных услуг, подрядных организаций 2. Несовременное поступление финансовых средств от населения за предоставленные жилищно-коммунальные услуги 3. Неэффективная политика ресурсосбережения 4. Высокие темпы роста стоимости жилищно-коммунальных услуг

Видно, что наличие достаточно большого перечня сильных сторон «ГУП ЖКХ Республика Саха» позволяет использовать внутренние ресурсы для более эффективного развития.

Итак, оценить уровень повышения конкурентоспособности можно с помощью оценки производственно-экономического потенциала предприятия. Она включает в себя несколько этапов [3].

Этап первый: сбор и наработка финансово-экономической базы о состоянии исследуемой организации; характеристика, цели и задачи организации.

Этап второй: расчет фактического уровня конкурентоспособности предприятия посредством основообразующих, ресурсного потенциала. Целью этого расчета является решение ключевых задач:

– отображение текущего статуса и состояния организации путем подбора комплекса показателей для основных категорий составных частей потенциала;

- создание показательной модели, отображающей фактическое положение организации;
- создание системы контрольных показателей;
- введение подходящих значений основных показателей (минимальные или предельно допустимые) для всех групп составных частей потенциалов, другими словами, создание эталонной модели: построение данной модели обусловлено необходимостью внести смысловую нагрузку в значения коэффициентов, сравнив их со значениями внешних показателей, какими и выступают заданные нормативы;
- определение индивидуальной степени потенциала исследуемого предприятия согласно каждой из установленных для сопоставления групп.

Этап третий, заключительный:

- исследование степени использования потенциала исследуемой организации;
- обнаружение резервов и издержек потенциала исследуемой организации;
- оценка эффективности сформировавшейся системы управления потенциалом организации.

Опираясь на перечисленные выше этапы, можно прийти к выводу, что в организациях ЖКХ возникает потребность акцентирования внимания на проблемах собственного развития, использовании и управлении компонентами потенциала предприятия. Данное утверждение стало базой для разработки алгоритма управления потенциалом организации.

Разработанный алгоритм состоит из нескольких этапов:

- выделение факторов, оказывающих особое влияние на управление потенциалом организации;
- анализ эффективности применения потенциала организации;
- усовершенствование системы управления потенциалом организации. На данном этапе происходит установка целей и задач по развитию организации, разработка мероприятий для совершенствования потенциала организации посредством его составляющих;
- полная оценка системы управления потенциалом предприятия уже после перемены значений его элементов. На последнем этапе рассматривается результат совершенствования потенциала исследуемой организации.

Прогнозируемый результат оценки потенциала организации, с целью выделения ее конкурентоспособности на рынке ЖКХ, в идеале должен достичь положительного результата. Главным выводом для достижения потенциала повышения конкурентоспособности является заключение, что влияние на один компонент составляющей конкурентоспособности способствует наращиванию приоритета организации среди остальных участников [4].

Предлагаемые мероприятия направлены на формирование системы показателей, повышающих объективность результатов оценки потенциала предприятия с целью повышения конкурентоспособности за счет повышения качества предоставляемых услуг или конечного продукта в условиях кризиса, что позволит повысить рост деловой и инвестиционной активности.

На конкурентоспособность управляющей компании влияют как внешние факторы макроэкономики, так и факторы внутренней среды организации.

Таким образом, разработка организационного и экономического регулирования через комплекс мероприятий, направленных на поведение управляющей компании на конкурентном рынке, способствует прояснению аспектов контроля за их деятельностью, улучшением методик, инструментов, способов эффективного и рационального управления недвижимостью.

Список использованных источников

1. *Олейник Н. С.* Предложения по совершенствованию работы предприятий в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Энергосбережение и водоподготовка. 2021. № 6. С. 74-79.

2. *Минаев Н.* Основные проблемы и препятствия для развития региональной системы капитального ремонта многоквартирных домов на современном этапе / Н. Минаев [и др.] // Региональная экономика: теория и практика. 2020. № 36. С. 16-25

3. *Первалов П. А.* Ведется планомерная работа: [интервью директора департамента ЖКХ Тюменской области] // Директор-Урал. - 2019. - № 2.

4. *Олейник Н. С.* Указ. соч.

A. A. Shirokikh

STUDY OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AND WAYS TO INCREASE IT IN THE SPHERE OF HUSAL AND UTILITIES

Keywords: housing and communal services, assessment, competitiveness, enterprise.

The features of the housing and communal services of the Russian Federation, which have a decisive influence on the development of competition in the housing and communal services, are considered. The assessment of the competitiveness of management companies as a component of their rating becomes the basis for the choice of these companies by residents in the competition for building management. Attention is paid to the assessment of the production and economic potential of an enterprise, which involves several stages and is the basis for developing an algorithm for managing the organization's potential in the field of housing and communal services.

Е. В. Щёкин

Я. Д. Аликина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В ОБЛАСТИ САНИТАРНОЙ ОЧИСТКИ

Ключевые слова: ЖКХ, коммунальные отходы, деятельности региональных операторов, ТКО, несанкционированные свалки

Статья посвящена описанию создания региональных операторов по обращению с отходами. В России, и в частности Хабаровском крае, отрасль обращения с отходами находится в стадии реформирования. Данная реформа напрямую повлияла и продолжает оказывать влияние на работу предприятий и жизнь населения.

В Российской Федерации с июля 2017 г. реализуются мероприятия в рамках реформы обращения с твердыми коммунальными отходами. По результатам отбора, проводимого в установленном Правительством Российской Федерации порядке, определяются региональные операторы 63 по обращению с твердыми коммунальными отходами. С момента начала деятельности регионального оператора услуга по обращению с твердыми коммунальными отходами включается в состав коммунальных услуг.

В настоящее время назрела необходимость совершенствования подходов к тарифному регулированию в соответствии с утвержденной Концепцией внедрения механизмов тарифообразования для организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности, на долгосрочный период, пересмотру нормативов накопления твердых коммунальных отходов.

Все мероприятия, которые могут быть предложены, должны сосуществовать в нынешних реалиях реформы.

Согласно Федеральному закону от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», сбор, транспортирование, обработка, утилизация, обезвреживание, захоронение твердых коммунальных отходов на территории субъекта Российской Федерации обеспечиваются одним или несколькими региональными операторами в соответствии с региональной программой в области обращения с отходами и территориальной схемой обращения с отходами.

В крае принята и утверждена территориальная схема обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами.

Согласно территориальной схеме обращения с отходами Хабаровский край разделен на 19 зон деятельности, в зависимости от занимаемой части края. Прийти к решению о делении края на 19 зон пришлось из-за территориальной разобщенности

края и как следствие невозможность осуществления деятельности на всей его территории одним региональным оператором.

Для повышения эффективности целевого использования платежей населения и создания механизмов государственного регулирования обращения с отходами производства и потребления схемой предусмотрено создание региональных операторов по обращению с отходами. Действующие на данный момент зоны деятельности региональных операторов (РО) описаны в табл. 1.

Таблица 1

Сведения о зонах деятельности региональных операторов на территории Хабаровского края

Описание зон деятельности регионального оператора	Границы муниципальных образований, входящих в зону деятельности регионального оператора
Зона деятельности № 1	Городской округ «Город Хабаровск», муниципальный район имени Лазо
Зона деятельности № 2	Городской округ «Город Комсомольск-на-Амуре», Гайтерское сельское поселение, сельское поселение «Село Новый Мир», сельское поселение «Село Пивань», сельское поселение «Село Верхняя Эконь»
Зона деятельности № 3	Хабаровский муниципальный район
Зона деятельности № 4	Комсомольский муниципальный район (за исключением муниципальных образований, входящих в зону деятельности № 2)
Зона деятельности № 5	Городское поселение «Рабочий поселок Чегдомын», Среднеургальское сельское поселение, Новоургальское городское поселение, сельское поселение «Село Усть-Ургал» Верхнебуреинского муниципального района
Зона деятельности № 6	Верхнебуреинский муниципальный район (за исключением муниципальных образований, входящих в зону деятельности № 5)
Зона деятельности № 7	Бикинский муниципальный район
Зона деятельности № 8	Вяземский муниципальный район
Зона деятельности № 9	Нанайский муниципальный район
Зона деятельности № 10	Солнечный муниципальный район
Зона деятельности № 11	Амурский муниципальный район
Зона деятельности № 12	Аяно-Майский муниципальный район
Зона деятельности № 13	Советско-Гаванский муниципальный район, городское поселение «Рабочий поселок Ванино», городское поселение «Рабочий поселок Октябрьский», сельское поселение «Поселок Монгохто», сельское поселение «Поселок Токи», Даттинское сельское поселение Ванинского муниципального района
Зона деятельности № 14	Ванинский муниципальный район (за исключением муниципальных образований, входящих в зону деятельности № 13)

Описание зон деятельности регионального оператора	Границы муниципальных образований, входящих в зону деятельности регионального оператора
Зона деятельности № 15	Николаевский муниципальный район
Зона деятельности № 16	Охотский муниципальный район
Зона деятельности № 17	Муниципальный район им. Полины Осипенко
Зона деятельности № 18	Тугуро-Чумиканский муниципальный район
Зона деятельности № 19	Ульчский муниципальный район

В 2022 году были выбраны 2 региональных оператора на зонах деятельности 1 и 3 соответственно.

Основные аспекты работы Региональных операторов по обращению с отходами, в том числе твердыми коммунальными отходами, следующие:

- полностью нести обязательства по обращению с ТКО в границах территории, на которой Региональный оператор будет осуществлять свою деятельность;
- соблюдение правил и технологий по обращению с отходами, включая соблюдение нормативов и выполнение лицензионных требований;
- учет обращения с ТКО в отношении объема, качества, используемых технологий;
- учет расходов по обращению с ТКО;
- публичное раскрытие информации о порядке обращения с ТКО на подведомственной территории;
- устранение несанкционированных свалок на подведомственной территории.

Региональным операторам предстоит работа, в том числе по созданию внутренней организации деятельности, в которой будут соединены и функции управления технологическими процессами в реальном времени, и функции управления инвестиционными проектами, и реализация полномочий.

Весной 2022 года министерством ЖКХ Хабаровского края был проведен конкурс на право заключения соглашения об организации деятельности по обращению с ТКО на территории города Хабаровска и района имени Лазо. С 1 июля региональный оператор приступил к своей деятельности, а все другие организации, которые до этого момента осуществляли сбор и вывоз ТКО должны прекратить свою деятельность, в том числе и анализируемое предприятие.

На тот момент предприятием по санитарной очистке города Хабаровска была организация АО «Спецавтохозяйство г. Хабаровска».

АО «Спецавтохозяйство г. Хабаровска» не прекратило деятельность по санитарной очистке, на данный момент оно осуществляет сбор и вывоз отходов в двух районах города Хабаровска – Железнодорожный и Центральный. Это стало возможным путем заключения договоров субподряда на транспортировку отходов. Также предприятие продолжает оказывать услуги по захоронению отходов региональному оператору, так как владеет полигоном для захоронения отходов на праве собственности.

ООО "ХАБАВТОТРАНС ДВ" является региональным оператором по обращению с ТКО в Зоне деятельности №1 Хабаровского края - городской округ "Город Хабаровск" и муниципальный район имени Лазо Хабаровского края [1].

Цель организации – формирование современной, экологически безопасной отрасли обращения с твёрдыми коммунальными отходами, ликвидация несанкционированных мест накопления отходов и предотвращение образования новых. С 1 июля 2022 года Региональный оператор обязуется обеспечить обращение с твердыми коммунальными отходами.

Региональный оператор заключает договор на оказание услуг по обращению с ТКО с собственником твердых коммунальных отходов, собирает в местах накопления, обеспечивает транспортировку, обработку, обезвреживание и захоронение в соответствии с законодательством Российской Федерации, а собственник отходов обязуется оплачивать услуги по цене, определенной в пределах установленного тарифа.

Для выполнения своих задач, регоператор должен заключить соглашения с жильцами, УК, и ТСЖ на выполнение своих услуг. Также ему необходимо подписать договоры с организациями, проводящими сбор и вывоз мусора. А также с компаниями, обрабатывающими и обезвреживающими отходы перед захоронением, согласно правилам проведения торгов [2].

До тех пор, за складирование и содержание места сбора ответственность несет собственник участка, на котором расположена контейнерная площадка. Когда мусорные баки стоят на площадке, которая относится к имуществу многоквартирного дома, то за ее содержание и реставрацию ответственна управляющая организация. Если баки расположены на общественной территории, то их содержит и ремонтирует администрация района.

В случае, если права собственности на дом не установлены, его должен содержать регоператор до той поры, пока хозяин территории не будет достоверно известен.

Получив сообщение о такой свалке, регоператор выезжает на место, составляет акт и уведомляет собственника земли, на которой расположена свалка. Этот человек обязан уничтожить ее за тридцать дней. Если этого не происходит, то несанкционированную свалку ликвидирует оператор по вывозу мусора, а затем через суд возмещает понесенный финансовый ущерб. Постепенно планируется обеспечить переход на отдельный сбор мусора и, соответственно, обеспечение площадок контейнерами для разных видов отходов.

В ходе деятельности выявились некоторые трудности. Прежде всего ощущается острая нехватка контейнерных площадок и накопителей. Но эти проблемы решаемы. Правительство края выделило Хабаровску 30 миллионов рублей, на которые сейчас закупают контейнеры. Это улучшит экологическую обстановку и станет плюсом для населения.

Другой проблемный момент - несанкционированные свалки. Ведется их ликвидация: устанавливается собственник земельного участка, которому сообщают, что у

него есть 30 дней на то, чтобы убрать мусор самостоятельно. Если этого не происходит, мы ликвидируем места несанкционированного размещения отходов силами регоператора. Организована горячая линия для населения, куда можно сообщить о возникающих трудностях [3].

По сути, сегодня ход реформы в субъекте отражает ситуацию на Дальнем Востоке в целом: попытки ввести отдельный сбор ТКО, борьба с несанкционированными свалками, споры вокруг тарифообразования.

Список используемых источников

1. ООО "Хабавтотранс ДВ". URL:<https://www.tko27.ru/> (дата обращения: 08.04.2023)
2. Региональный оператор по обращению с ТКО, тарифы. URL:<https://stop-othod.ru/> (дата обращения: 08.04.2022)
3. Эксперты "РГ" обсудили ход мусорной реформы в Хабаровском крае. URL:<https://rg.ru/> (дата обращения: 08.04.2022)

E. V. Shchekin

Ya. D. Alikina

INTERIM RESULTS OF REFORMING THE HOUSING AND UTILITIES INDUSTRY IN THE FIELD OF SANITARY CLEANING

Keywords: housing and communal services, municipal waste, activities of regional operators, MSW, unauthorized dumps

The article is devoted to the description of the creation of regional waste management operators. In Russia, and in particular the Khabarovsk Territory, the waste management industry is in the process of reform. This reform directly influenced and continues to influence the work of enterprises and the life of the population.

Е. В. Щёкин

Е. А. Лапунов

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ ЖКХ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: ЖКХ, анализ состояния ЖКХ, основные показатели, анализ дебиторской и кредиторской задолженности, тарифная политики.

В статье представлены результаты краткого анализа состояния ЖКХ в Хабаровском крае. Проведена оценка основных показателей, характеризующие отрасль ЖКХ, анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Рассмотрены вопросы тарифной политики.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) - форма самоорганизации общества, ориентированная на создание для людей жизнеобеспечивающей среды в условиях градостроительства.

Сфера жилищно-коммунального хозяйства, в силу объективных причин является всеохватывающей, и фактически, каждый человек является их потребителем. Надлежащие оказание коммунальных услуг сказывается как на качестве жизни населения, так и на стратегическом состоянии края в целом. В тоже время, количество проблем, накопленных в данной сфере, огромно, а решение их требует, как скоординированных действий, как со стороны государственных структур, так и со стороны других участников рынка, в том числе потребителей, а также значительных финансовых ресурсов.

Перечислим некоторые аспекты жилищно-коммунального хозяйства:

- электроснабжение;
- газоснабжение;
- теплоснабжение;
- водоснабжение;
- канализация;
- вентиляция;
- вывоз мусора;
- и многое другое.

Валовой региональный продукт (ВРП) - обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг для конечного использования. В анализируемый период ВРП в Хабаровском крае увеличивается из года в год, в 2020 году рост составил 56 015 млн. р, в 2021 году увеличение составило 55 069,4 млн. р или 6 % соответственно. В рамках статьи был

проведен анализ некоторых основных показателей, характеризующих отрасль ЖКХ в целом. Для анализа использованы данные за 2019-2021 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие отрасль ЖКХ в Хабаровском крае

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс. откл.		Отн. откл., %	
				2020 г./ 2019 г.	2021 г./ 2020 г.	2020 г./ 2019 г.	2021 г. / 2020 г.
Валовый региональный продукт всего, млн. р	805215,6	861230,6	916300,0	56015	55069,4	1,07	1,06
Количество предприятий ЖКХ, единиц	546	515	479	-31	-36	0,94	0,93
Среднегодовая численность работников ЖКХ всего, чел.	25219	25200	24900	-19	-300	1,00	0,99
Основные фонды предприятий всего, млн. р	191584	229585	251213	38001	21628	1,20	1,09
Индекс потребительских цен на жилищно-коммунальные услуги	104,8	102,7	103,2	-2,1	0,5	0,98	1,00
Объем выполненных услуг предприятиями ЖКХ, млн. р, в том числе	62493,4	67446,0	71560,8	4952,6	4114,8	1,08	1,06
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	55543,4	57924,0	60302,8	2380,6	2378,8	1,04	1,04
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	6950,0	9522,0	11258,0	2572	1736	1,37	1,18

Количество предприятий ЖКХ в регионе заметно уменьшается. Если в 2020 году ликвидировано 31 организация, то в 2021 г под ликвидацию попали уже 36 организаций. Это связано во многом с реформированием отрасли.

Основные фонды - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе. Их стоимость за анализируемый период возросла в общей сложности на 59 629 млн. р. Темп роста 2020 г к 2019 г составляет 120 %, а в 2021 г к 2020 г 109 %.

Самый высокий индекс потребительских цен на услуги ЖКХ наблюдался в 2019 году – 104,8 %, в отчетном году он оставляет 103,2 %. Государство и местные органы тарифного регулирования стараются сдерживать рост тарифов на услуги ЖКХ в пределах 4 %, но как мы видим из приведенных данных, не в каждом периоде

возможно это соблюдать. Объем выполненных услуг предприятиями ЖКХ неизменно растет, что связано, в первую очередь, с ростом уровня тарифов на услуги ЖКХ. В 2020 году рост составил 4 952,6 млн. р, в 2021 году – 4 114,8 млн. р.

Рассмотрим далее кредиторскую и дебиторскую задолженности предприятий ЖКХ. Кредиторская задолженность - это сумма, причитающаяся к оплате за покупку товаров или услуг на указанную дату. Дебиторская задолженность представляет собой права требования, которые предполагаются к взысканию в денежном выражении. Дебиторская задолженность представляет собой деньги, которые предприятия должны фирме за продажу продукции или услуг в кредит. Показатели дебиторской и кредиторской задолженностей по предприятиям жилищно-коммунального хозяйства представлены в табл. 2.

Таблица 2

Дебиторская и кредиторская задолженности предприятий ЖКХ Хабаровского края за 2019-2019 годы

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс. откл., млн. р		Отн. откл., %	
				2020 г. / 2019 г.	2021 г. / 2020 г.	2020 г. / 2019 г.	2021 г. / 2020 г.
Кредиторская задолженность предприятий ЖКХ всего, млн. р в том числе:							
Просроченная	31793,1	32001,5	32727,1	208,4	725,6	1,01	1,02
Дебиторская задолженность предприятий ЖКХ всего, млн. р, в том числе:							
Просроченная	26116,9	24790,1	25154,3	-1326,8	364,2	0,95	1,01
Просроченная	8944,2	9851,3	10239,7	907,1	388,4	1,10	1,04

Приведенные выше данные показывают, что в анализируемый период наблюдается рост кредиторской и дебиторской задолженности, в том числе просроченной. Кредиторская задолженность увеличилась на 725,6 млн. р в отчетном году, темп роста составил 102 %. В то же время просроченная увеличилась на 502,8 млн р, в процентном соотношении — это более 10 %.

Еще хуже обстоят дела с дебиторской задолженностью. Долги перед предприятиями ЖКХ неизменно растут. В 2021 году они увеличились на 364,2 млн р, темп роста составил 101 %. Также выросла и просроченная задолженность, на 388,4 млн р. Рост кредиторской и дебиторской задолженности является фактором, ослабляющим финансовое состояние предприятий ЖКХ.

Сегодня всем ясно, что без финансовой поддержки государства и модернизации оборудования предприятий ЖКХ отрасль обречена и даже 100 процентные платежи населения не смогут ее реанимировать. Рассмотрим финансовые результаты предприятий ЖКХ за 2019-2021 годы, представленные в табл. 3.

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности организаций ЖКХ Хабаровского края

Показатель	2019 г	2020 г	2021 г	Абс. откл., млн. р		Отн. откл., %	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.	2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Сальдированный финансовый результат деятельности (прибыль минус убыток), тыс. р,	-14780,1	-13603,1	-7161,8	1177	6441,3	0,92	0,53
Удельный вес убыточных организаций Хабаровского края, в %,	43,3	38,0	40,1	-5,3	2,1	0,88	1,06
Сумма убытка организаций ЖКХ Хабаровского края, млн. р	15500,7	14191,8	8077,3	-1308,9	-6114,5	0,92	0,57
Сумма прибыли организаций ЖКХ Хабаровского края, млн. р	720,6	588,7	915,5	-131,9	326,8	0,82	1,56

Финансовый результат деятельности предприятий ЖКХ отрицателен. В динамике ситуация улучшается, если в 2019 году убыток составлял около 15 млн. р, то в отчетном году сократился почти в два раза и составляет чуть более 7 млн. р. Если рассмотреть финансовый результат предприятий, относящихся к сфере водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, то тут ситуация противоположная. Деятельность этих предприятий прибыльна и в динамике происходит увеличение показателя.

Убыточные предприятия в Хабаровском крае составляют порядка 40 % от общего числа предприятий. В то же время процент убыточных предприятий ЖКХ, относящихся к электроснабжению, отоплению, ГВС составляет около 50 %, что выше чем общее число по краю. Но справедливо отметить, что их доля в 2021 году снизилась с 63,8 % до 48,8 %. С предприятиями, занимающимися водоснабжением и обращением с отходами ситуация чуть лучше, 33,3 % в отчетном году, в динамике процент снизился до уровня 2019 года.

Сумма убытка по годам из года в год снижается, в 2020 году снижение составило 8 %, а в отчетном году на 43 %. Эта динамика оценивается более чем положительно. Основные источники финансового обеспечения отрасли жилищно-коммунального хозяйства указаны на рис. 1 [1].

Обеспечением обновления инфраструктуры и гарантированного возврата вложенных инвестиций должна стать сбалансированная и экономически обоснованная тарифная политика, включающая в себя разработку сбалансированной модели тарифного регулирования в сфере коммунального хозяйства, основанная на следующих базовых принципах:



Рис. 1. Основные источники финансового обеспечения ЖКХ

- запрет пересмотра и корректировки тарифов и долгосрочных параметров регулирования деятельности организаций жилищно-коммунального хозяйства в течение долгосрочного периода;

- сохранение экономии, полученной в результате проведения мероприятий по модернизации коммунальной инфраструктуры, внедрения новых технологий и сокращения неэффективных расходов при достижении ими плановых значений показателей надежности, качества и энергетической эффективности систем инженерно-технического обеспечения;

- обеспечение учета объективных условий функционирования организаций жилищно-коммунального хозяйства, таких как масштаб деятельности, обеспеченность собственными ресурсами, фактическое состояние коммунальной инфраструктуры и технические возможности оптимизации;

- закрепление долгосрочных гарантий возврата и доходности инвестиций, формирование стабильного инвестиционного цикла регулируемых организаций, с ориентацией на применение российских материалов и технологий в проектах модернизации коммунальной инфраструктуры;

- установление целевых параметров роста операционной и инвестиционной эффективности организаций жилищно-коммунального хозяйства по итогам первого (пилотного) этапа реализации целевой модели тарифного регулирования (в том числе темпа сокращения операционных расходов, уменьшения износа систем инженерно-технического обеспечения, доли ветхих сетей инженерно-технического обеспечения) [2];

- создание единой цифровой тарифной платформы, обеспечивающей прозрачность и эффективность тарифного регулирования и контроля инвестиционных программ.

На сегодняшний день проблемы эффективности системы ЖКХ требуют особого внимания.

Список использованных источников

1. *Леонтьева М. С.* Источники финансирования сферы ЖКХ как сдерживающий фактор повышения качества предоставляемых услуг // Молодой ученый. - 2014. № 12 (71). С. 152-154. URL:<https://moluch.ru/> (дата обращения: 09.04.2023).

2. Концепция внедрения механизмов тарифообразования. URL:<https://www.garant.ru> (дата обращения: 08.04.2022)

E. V. Shchekin

E. A. Lapunov

STATE OF THE HUSAL INDUSTRY IN KHABAROVSK KRAI

Keywords: housing and communal services, analysis of the state of housing and communal services, main indicators, analysis of receivables and payables, tariff policy

The article presents the results of a brief analysis of the state of housing and communal services in the Khabarovsk Territory. An assessment of the main indicators characterizing the housing and communal services industry, an analysis of receivables and payables was carried out. Issues of tariff policy were considered.

Е. А. Якупова

К. В. Филиппова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ТРУДОВЫЕ ОЖИДАНИЯ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: рынок труда, цифровизация, виртуальные коллективы, информационно-коммуникационные технологии, softskills

В статье приводятся результаты исследования, посвященного анализу трудовых предпочтений руководителей организаций малого бизнеса Хабаровского края относительно наемных работников и соискателей рабочих мест в условиях масштабной цифровизации трудовых отношений.

Появление новых вызовов, угроз и неопределенностей в трудовой сфере, обусловлено становлением новой модели социально-экономического развития под влиянием ориентированности мейнстрима на инновационный тип экономического роста и всеобщую цифровизацию. Усугубляющееся при этом разделение труда, являясь, по своей сути, прогрессивным процессом, затрагивает всех субъектов рынка труда: работодателей, наемных работников, представителей нестандартной занятости – фрилансеров, самозанятых и др.

Современные работодатели ориентированы, в большей степени, на цифровой формат организации труда, включающий сетевую форму кооперации и разделение труда, управление трудовыми процессами на основе применения информационно-коммуникационных технологий. Такая форма трудовой активности является оптимальным вариантом как для «свободных» работников, не привязанных к конкретному рабочему месту, так и для работодателей, ориентированных на сокращение затрат, преимущественно на фонде оплаты труда [1]. Особой популярностью в последнее время на российском рынке труда пользуются виртуальные коллективы, представляющие собой территориально-распределенную группу сотрудников, работающих над одним проектом. При таком формате организации труда сотрудники не привязаны к конкретному месту и жесткому графику. Данное положение обуславливает увеличение масштабов нестандартной занятости, особенно в молодежном сегменте рынка труда.

Другим аспектом цифровизации социально-экономической системы является «вымирание» некоторых профессий в связи с активным внедрением информационно-коммуникационных технологий в деятельность компаний. По оценкам ЦМАКП, уже к 2024 г. около 10 млн. рабочих мест может быть высвобождено на российском рынке труда при реализации программы «Цифровая экономика» [2].

В мировом масштабе, по оценке (MGI)¹, к 2030-му г. исчезнет 15% рабочих мест. При этом в банковской сфере цифровизация вытеснит до 20% персонала, в

промышленных отраслях – до 30%, а в ритейлере – до 25%. По результатам проведенного ВЭФ (доклад Futureof Jobs 2020) также говорится, что к 2025 г. 43% компаний намерены сократить число рабочих мест из-за внедрения новых технологий [3].

Одновременно меняются требования к работникам и соискателям рабочих мест на рынке труда. Вместо специалистов традиционных профессий и должностей, увеличивается спрос на работников, обладающих гибкими, универсальными знаниями – softskills, способными быстро адаптироваться к изменениям и повышать свои профессиональные навыки с учетом быстрых темпов развития техники и информационных технологий. Данное положение подтверждается результатами исследования, проведенного нами в период с ноября 2021 по май 2022 г. среди руководителей организаций малого бизнеса в возрасте 18-75 лет, проживающих в Хабаровском крае. Размер выборки составил 196 человек. Наименьшая часть (4%) респондентов относятся к возрастной группе от 18 до 21 лет, подавляющее большинство (44%) относятся к возрастной группе 22-40 лет; 37% – представители возрастной когорты в возрасте от 41 до 54 лет; 15% респондентов приходится на старшую возрастную группу от 55-75 лет. Большинство руководителей (32%) представляют организации оптовой и розничной торговли, 23% – строительные организации, 18% – транспортные компании, 12% являются представителями предприятий по производству пищевых продуктов, 8% – руководители сферы красоты и здоровья, 5% – организации по ремонту автотранспортных средств и 3% – руководители рекламных компаний. Структура распределения руководителей по видам экономической деятельности обусловлена сложившейся экономикой Хабаровского края, в которой наибольшая доля приходится на торговлю, строительство, предприятия сферы услуг.

Интерес вызывают трудовые ожидания руководителей относительно работников компании. Большинство руководителей самой младшей возрастной группы ожидают от работников стремления «быть лучшим» (75% респондентов данной возрастной группы). Это связано с тем, что для самих молодых предпринимателей характерны установки «быть лучшим», что может стать приоритетным критерием при отборе соискателей рабочих мест.

На втором месте в структуре трудовых ожиданий (по числу упоминаний) находится «высокий уровень профессионализма» и «способность творчески подходить к решению задач» (62,5%). Вероятно, такое распределение ответов обусловлено тем, что респонденты являются руководителями рекламных агентств, организаций beauty-сферы, в которых особо ценны такие качества, как креативность, творческий подход в сочетании с профессионализмом. Наименьшая часть респондентов (25%) отметили такие трудовые ожидания, как ответственность, отсутствие нарушений трудовой дисциплины (37,5%).

Подавляющая часть (89%) руководителей в возрасте от 22 до 40 лет ожидают от работников проявления ответственности, высокого уровня профессионализма (62% респондентов соответствующей возрастной когорты), проявления инициативы (55%). Так для представителей этой возрастной группы ответственные работники представляются целеустремленными личностями, работающими на достижение максимального результата, что является первоочередной задачей для руководителей – миллениалов.

Большую роль для «старших» руководителей играет «профессионализм работников». Знание специфики деятельности компании является весомым критерием и для 63% респондентов возрастной группы от 41 до 54 лет, и 86 % анкетированных самой старшей возрастной когорты. Причем данный фактор отметили 90% представителей строительных организаций. Именно в строительной отрасли наблюдается дефицит высококвалифицированных кадров, обладающих высоким уровнем профессионализма и соответствующим уровнем компетентности. Так, 84% руководителей строительных компаний, отвечая на вопрос «С какими сложностями Вы сталкиваетесь при заполнении вакантных рабочих мест?» отметили, что их «не устраивает качество подготовки соискателей рабочих мест». Меньшая часть (17%) представителей старшего поколения ожидает от работников мотивации «быть лучшим». Это объясняется тем, что для старших поколений ценностью представляется сплоченный коллектив как единое целое, а стремление быть лучшим, превзойти других, возможно, рассматривается ими как проявление конкуренции среди работников, способствующей разложению трудового коллектива и ухудшению социально-психологического климата. Рассмотрим качества работников, которые представляют наибольшую ценность для руководителей предприятий малого бизнеса Хабаровского края (табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какие из качеств работников, по Вашему мнению, являются наиболее ценными?», %

Варианты ответов	Формативные годы руководителей компаний			
	18-21	22-40	41-54	55-75
Коммуникабельность	75	55	24	13
Целеустремленность	50	31	13	3
Ответственное отношение	5	18	28	55
Обучаемость	6	33	20	17
Высокая адаптивность	50	36	24	10
Логическое и критическое мышление	37,5	28	2	7
Информационная грамотность	25	19	46	31
Знание иностранных языков	12	9	31	28
Дисциплинированность	-	8	35	27
Лояльность к компании и ее руководству	25	3	5	7
Умение работать в команде	37,5	38	12	13
Профессиональные знания в соответствующей сфере	12	17	54	62
Опыт работы	9	12	22	51

Для руководителей младших поколений (в возрасте от 18 до 21 года, от 22 до 40 лет) наибольшую ценность представляют личностные (надпрофессиональные) качества работников (softskills), не связанные с конкретной профессиональной областью и не зависящие от специфики трудовой деятельности. Так, большинство респонден-

тов, отметили значимость таких качеств, как «коммуникабельность» (75% и 55% соответственно), «высокая адаптивность» (50% и 36%), «умение работать в команде» (37,5% и 38%), «целеустремленность» (50% и 31%), «логическое и критическое мышление» (37,5 и 28%). Это можно объяснить тем, что в условиях VUCA-реальности особую ценность для современных руководителей представляют работники, обладающие навыками, которые увеличивают эффективность трудового процесса и способны обеспечить будущее компании в изменяющейся бизнес-среде. Работники, обладающие softskills, способны генерировать новые идеи, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, нестандартно подходить к решению задач, выстраивать коммуникации с деловыми партнерами и клиентами, тем самым повышать эффективность деятельности компании и ее конкурентоспособность на рынке. В целом, данное видение соответствует общемировым тенденциям и ожиданиям со стороны работодателей крупных международных компаний [4].

Список использованных источников

1. Филиппова К. В. Аномия в социально-трудовой сфере // История, политология, социология, философия: теоретические и практические аспекты: материалы XLVII-XLIX международной научно-практической конференции. Новосибирск: Изд-во СибАК, 2021. № 8-10(37). С. 37 – 42.
2. Развитие цифровой экосистемы: прямые и косвенные эффекты для экономики. ЦМАКП 2018. URL: <http://www.forecast.ru> (дата обращения: 05.02.2023 г.).
3. Цифровизация и профессии будущего 2023 г. URL: <https://blog.bitobe.ru/> (дата обращения: 06.02.2023 г.).
4. Softskills – навыки XXI века: что больше всего ценят работодатели-драйверы в России и Пермском крае? 2019 г. URL: <https://perm.hse.ru/> (дата обращения: 06.02.2023 г.).

E. A. Yakupova
K. V. Filippova

LABOR EXPECTATIONS AND PREFERENCES OF THE MANAGERS OF SMALL BUSINESS ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF ECONOMY DIGITALIZATION

Keywords: labor market, digitalization, virtual teams, information and communication technologies, soft skills.

The article presents the results of a study devoted to the analysis of labor preferences of leaders of small businesses in the Khabarovsk Territory regarding employees and job seekers in the context of large-scale digitalization of labor relations.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ, КРЕДИТА И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

УДК 658.14

Т. В. Береговых, канд. экон. наук

Е. А. Круцан

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА «ЗЕЛЕННЫХ» ОБЛИГАЦИЙ

Ключевые слова: «зеленые» облигации, устойчивое инвестирование, ESG-стратегия, экологичность, законодательное регулирование, мировой сегмент.

В статье рассмотрены основные направления деятельности по восстановлению экологии посредством устойчивого инвестирования, а также важный инструмент данного направления – «зеленые» облигации, позволяющий не только говорить о масштабности проблем в экологии, но и своевременно их решать с помощью целевого финансирования.

Впервые об экологических проблемах заговорили в 60–70-х гг. прошлого века. Из-за потребления возобновляемых природных ресурсов, вызванного ростом населения, индустриализацией и урбанизацией, эффективность их использования стала спорной. В последние десятилетия эти проблемы не решились и не ушли в небытие, а наоборот приобрели массовость и стали набирать глобальные обороты во всем мире.

Все более популярным и повсеместным становится распространение устойчивого инвестирования, при котором оценка активов осуществляется с позиции трех критериев ESG: Environmental, Social, Governance, что в переводе означает: экологичность, общественная и управленческая ответственность соответственно. То есть данные критерии берутся в основу при оценке инвестиционных активов, наряду с риском и доходностью. ESG – это такой подход к инвестированию, при котором инвестор должен учитывать социальные, управленческие и экологические параметры при принятии инвестиционных решений для возврата вложенных средств в устойчивое развитие проектов и общества в целом [1]. В корпоративный оборот компаний вместе с ESG стратегией входят также «зеленые» облигации, служащие основой реализации данного направления.

Для начала стоит разобраться, что такое «зеленые» облигации, для чего их применяют, а главное кто заинтересован в их выпуске. Единого юридического определения данного механизма не существует. Но в сравнении с обыкновенными облигациями видны отличительные черты «зеленых» облигаций, представленные в табл. 1.

Сравнительная характеристика «зеленых» и обыкновенных облигаций

Признак	«Зеленые» облигации	Обыкновенные облигации
Направления финансирования поступлений от размещения облигаций	В решении о выпуске облигаций указываются направления финансирования исключительно «зеленых» проектов поступлениями от размещения облигаций.	В решении о выпуске облигаций указывается цель облигационного займа, которая является корпоративной и может быть общей или целевой (в этом случае дополнительно составляется бизнес-план).
Вид инструмента	Долговой, при выпуске которого эмитент получает от инвестора сумму капитала и направляет ее на свои корпоративные потребности, выплачивая ему доход при погашении облигации, а также согласованную сумму процентов в течение срока ее обращения.	
Налогообложение купонного дохода инвесторов	Отсутствует	Налоговая ставка по налогу на доходы физических лиц для резидентов составляет 13 %, а в случае превышения совокупного дохода в 5 млн. р – 15 %, для нерезидентов – 30 %.
Льготы для эмитентов	От государства могут присутствовать льготы (например, государство может полностью или частично выплатить процентные платежи).	Существуют, но не для всех эмитентов. Например, предоставление субсидий из федерального бюджета российским организациям – субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже. Кроме того, эмитент может попасть в Сектор роста Мосбиржи и иметь преференции уже от нее. Льготы от государства и Мосбиржи можно получать одновременно [2].
Кто может выпускать	Наднациональные, муниципальные национальные правительства, банки, крупные корпорации, целевые компании (трасты, партнерства) и различные государственные учреждения.	
На каком рынке торговля более выгодна для инвесторов	На вторичном, так как проявляется более высокий спрос со стороны экологически ориентированных инвестиционных фондов в комбинации с ограниченным предложением таких инструментов.	Первичный рынок предпочтителен для тех, у кого объем инвестиций превышает 10-30 млн. р. На вторичном рынке могут сложиться разные условия – цена покупки зависит от спроса и может быть разной, поэтому, объем спроса и цена предложения могут сильно варьироваться. Может возникнуть ситуация с нехваткой ликвидности, тогда средняя цена покупки может оказаться не такой выгодной.

Признак	«Зеленые» облигации	Обыкновенные облигации
Отслеживание выполнения поставленных целей, на которые направлялись денежные средства	В проспекте эмиссии обусловлено, что заемщик обязан регулярно предоставлять отчет об использовании денежных средств, полученных от размещения «зеленых» облигаций.	Такой необходимости не существует, т.к. зачастую заем берется не под определенные цели, а на выполнение общих целей организации.
Выполнение поставленных задач	Допускается возможность невыполнения обещаний в проспекте эмиссии.	Проект может оказаться неэффективным либо уменьшается спрос или рентабельность выпускаемой продукции, поэтому есть риск дефолта облигаций.
Правила выпуска	Чтобы получить официальный статус «зеленых», выпуск облигаций должен соответствовать особым принципам – GreenBondPrincipies (GBP), которые сформулировала международная ассоциация рынков капитала International Capital MarketsAssociation (ICMA), либо подходить под требования организации ClimateBondsInitiative. Подтвердить «зеленость» облигаций должен внешний эксперт – компания-верификатор.	Для осуществления выпуска необходимо иметь полностью оплаченный уставный капитал, а размер выпуска не должен превышать его размер по стоимости. Компания должна существовать хотя бы три года, а также предоставить в ЦБ и обнародовать свою отчетность за последние два года.

Таким образом, «зеленые» облигации представляют собой стандартные долговые ценные бумаги, при выпуске которых эмитент-заемщик получает от инвесторов фиксированную сумму капитала и направляет ее на свои организационные потребности. При этом выплачивая инвестору капитал, при погашении облигации, а также сумму процентов в течение срока ее обращения. Отличается она лишь своим экологическим характером, ведь она привлекает инвестиции в проекты, направленные на улучшение экологической ситуации или хотя бы на минимизацию наносимого природе вреда. Данная особенность «зеленых» облигаций четко выражается в проспекте эмиссии.

Понятие «использование доходов» в «зеленых» облигациях рассматривается расширенно, по причине того, что эмитент обязуется использовать доходы от данных облигаций только для определенных проектов, а вместе с тем предоставлять дополнительную отчетность об их выполнении.

Большинство проектов, финансируемых за счет «зеленых» облигаций, связаны с возобновляемой энергией, недвижимостью, экологичным транспортом, снижением выбросов парниковых газов, сохранением биоразнообразия, переработкой отходов или устойчивым управлением водными ресурсами. Например, это строительство очистных сооружений или модернизация завода с целью сокращения выбросов.

Впервые «зеленые» облигации в 2007 г. выпустил Европейский инвестиционный банк как ClimateAwarenessBonds, для финансирования проектов в рамках альтернативных источников использования энергии и энергоэффективности. Через год МБРР выпустил «зеленые» облигации – GreenBonds, затем подобные бумаги стали выпускать и другие наднациональные институты, и банки развития. Только в 2013 году с «зелеными» ценными бумагами на рынок вышли крупные компании. Изначально «зеленые» облигации выпускали преимущественно в США, Японии, Франции, а в последствии к ним присоединились и другие страны Евросоюза и Юго-Восточной Азии. Чуть позднее мировые лидеры при обсуждении будущего климатического финансирования отметили, что развивающийся рынок «зеленых» облигаций предоставляет большие возможности и могут служить инструментом перехода к экологически устойчивой экономике. Взаимодействия с данными инструментами коснулись и России. Есть версия, что толчком к использованию данного инструмента в стране стала авария на предприятии ПАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»» в Арктике.

В настоящее время «зеленые» облигации охватывают все большее количество стран, происходит настоящий «бум» этих ценных бумаг. С течением времени заметно изменяется не только объем, но и отраслевая структура вовлеченных предприятий: сначала это были преимущественно инвестиционные банки, сейчас основной объем данных инструментов содержится у предприятий промышленности и энергетики.

Согласно статистике Московской биржи, по итогу на первое полугодие 2022 года, совокупный объем выпущенных облигаций в мире с 2014 года с нарастающим итогом составил 1,8 трлн долл. США (рис. 1) [3].

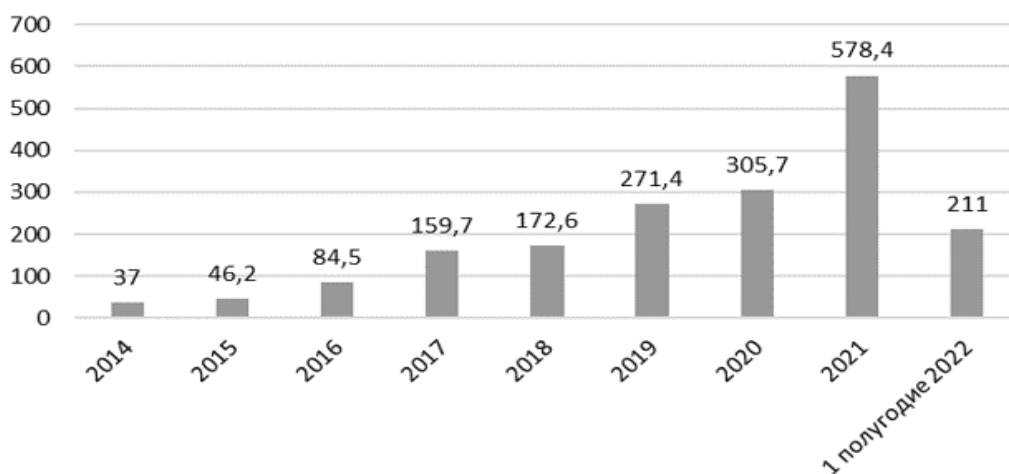


Рис. 1. Объем выпусков «зеленых» облигаций в мире, в млрд долл. США

При этом по итогам I полугодия 2022 года порядка 90 % всех выпущенных «зеленых» облигаций сконцентрированы в странах Европы, Северной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона. Крупнейшими странами-эмитентами стали США, Китай, Франция, Германия (рис. 2).

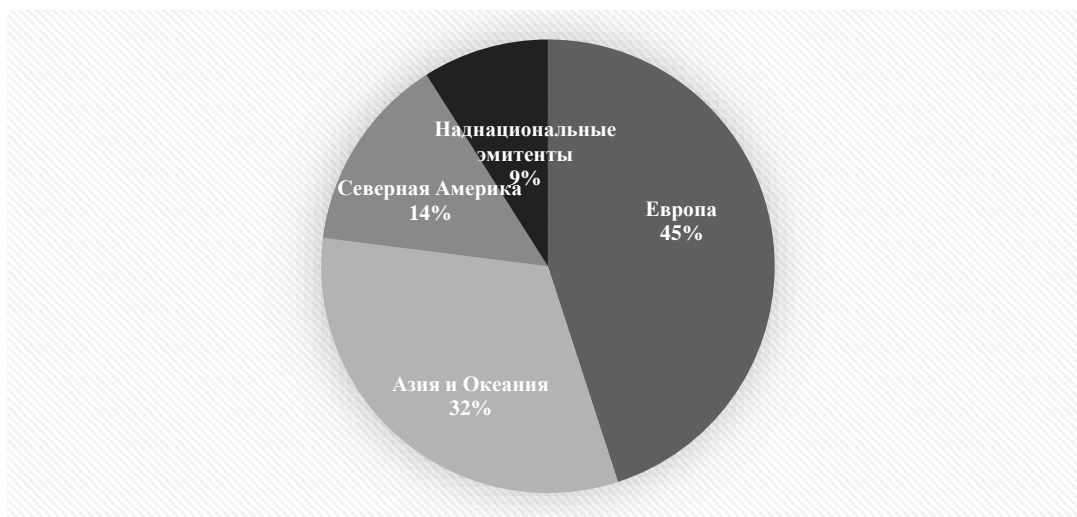


Рис. 2. Географическое распределение выпусков «зеленых» облигаций в мире

Лидерами стали организации корпоративного сектора, совокупная доля которых составила более 53 %. Транспорт, здания и энергетика стали тремя крупными сферами привлечения денежных средств, их общий вклад составил порядка 75 % от общего объема эмиссий «зеленых» облигаций.

В зарубежных странах предприятия-лидеры по экологической защите и сохранению окружающей среды представлены компаниями сферы ИТ (например, Dell, IBM и Mastercard). В России же ситуация иная, лидерами по финансированию экологических движений являются компании, работающие с загрязняющими веществами и приносящие еще больший ущерб окружающей среде, то есть они по сути дела являются не экологичными и зачастую своими действиями просто хотят показать, кто из них тратит больше средств на восстановление окружающей среды [4]. Этому свидетельствует нижеприведенный факт.

В феврале 2021 года американское издательство Forbes представило рейтинг 30 самых экологичных компаний России. В него вошли такие промышленные гиганты РФ как: «Росатом», Polymetal, «Сибур», UC Rusal, Ниссан Мэнүфэкчуринг Рус, ТМК, РЖД, «Татнефть», «Лукойл» Их итоговый балл при выстраивании рейтинга составил более 50 [5].

Вместе с тем на сегодняшний день отсутствуют единые стандарты по применению «зеленых» облигаций, механизмы мониторинга выполнения этих стандартов. Тем не менее Международной ассоциацией рынка капитала – International Capital Markets Association (ICMA) установлены GreenBondsPrinciples (GBPs), которые являются основаниями легитимного применения данного инструмента. Данным принципам следует большинство мировых эмитентов «зеленых» облигаций и следование им заверяет инвестора в соответствии эмитента требованиям экологической направленности средств [6].

В заключение отметим, что в Российской Федерации не регламентировано регулирование рынка «зеленых» облигаций на законодательном уровне, но присутствуют лишь поручения Президента и проекты ЦБ по составлению нормативно-правовых актов с направленностью на становление рынка «зеленых» облигаций, например, методологические документы по финансовым инструментам, направленным на

финансирования проектов устойчивого развития, разработанные Минэкономразвития РФ и ВЭБ РФ [7].

Помимо этого, национальный стандарт по зеленому финансированию представлен Постановлением Правительства РФ от 21.09.2021 г. № 1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации».

Список использованных источников

1. Банки.ру – финансовый маркетплейс. URL: <https://www.banki.ru/news/day-theme/?id=10928450> (дата обращения: 20.03.2023).
2. Там же.
3. Московская биржа – официальный сайт. URL: <https://www.moex.com/s3019> (дата обращения: 18.03.2023).
4. Гейт Н. А. Проблемы правового регулирования выпуска «зеленых» облигаций в России // Вестник Московского университета МВД России. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-pravovogo-regulirovaniya-vypuska-zelenyh-obligatsiy-v-rossii/viewer> (дата обращения: 12.03.2023).
5. Forbes – американский финансово-экономический журнал. URL: <https://www.forbes.ru/biznes-photogallery/422011-30-samyh-ekologichnyh-kompaniy-rossii-reyting-forbes>(дата обращения: 12.03.2023).
6. Гейт Н. А. Указ. соч.
7. Чамбал-оол О. Р. Нормативные условия и юридические аспекты зеленых облигаций // Проблемы юриспруденции: научные записки НГУЭУ. URL: <https://nsuem.ru/upload/iblock/74b/Научные%20записки%202021-4-8.pdf> (дата обращения: 21.03.2023).

T. V. Beregovykh

E. A. Krutsan

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE GREEN BOND MARKET

Keywords: "green" bonds, sustainable investment, ESG strategy, environmental friendliness, legislative regulation, global segment.

The article discusses the main directions of environmental restoration through sustainable investment, as well as an important tool of this direction – "green" bonds, which allows not only to talk about the scale of environmental problems, but also to solve them in a timely manner with the help of targeted financing.

Т. В. Береговых, канд. экон. наук

С. О. Леонтьев

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Ключевые слова: клиент банка, финансовая безопасность, банковские операции, вклады, информационные банковские системы, риски, мошенничество.

В статье рассмотрены основные направления обеспечения финансовой безопасности банковских клиентов в зависимости от реализуемых им продуктов.

В настоящее время актуален вопрос финансовой безопасности хозяйствующих субъектов, в части физических лиц, как банковских клиентов. С развитием информационных технологий большое распространение получили способы мошенничества с применением удалённых средств коммуникации, данные процессы злоумышленники реализуют без непосредственного контакта со своими жертвами.

Для более детального изучения данного направления, прежде всего, будет дана характеристика термина «финансовая безопасность». Под финансовой безопасностью понимается комплекс мер, методов и средств по защите экономических интересов государства на макроуровне, корпоративных структур, финансовой деятельности хозяйствующих субъектов на микроуровне [1].

Соответственно к проблемам финансовой безопасности хозяйствующих субъектов в лице физических лиц, как клиентов банка можно отнести вопросы, которые службы и системы безопасности кредитных организаций на данный момент не способны окончательно решить своими силами.

Основными направлениями, по которым возникает необходимость обеспечения финансовой безопасности банковских клиентов в лице физических лиц, являются:

- безопасность размещённых средств на счетах в банках;
- безопасность внутрибанковских операций;
- обеспечение информационной безопасности банковских систем.

Каждое направление необходимо рассмотреть более подробно.

1. Безопасность размещённых средств на счетах в банках. Механизм по возврату денежных средств вкладчикам в случае банкротства их обслуживающего банка регулируется в рамках Федерального закона от 23.12.2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Пунктом 2 статьи 11 которого установлена объём средств к возмещению в размере 100% при сумме средств на счетах одной кредитной организации до 1,4 млн рублей включительно. Суммы свыше 1,4 млн рублей возмещению не подлежат [2].

Денежные средства возвращаются через государственную корпорацию

«Агентство по страхованию вкладов». Также по отдельным категориям средств, находящихся на банковских счетах предусмотрено возмещение сумм убытков до 10 млн рублей. В Федеральном законе от 25.05.2020 г. № 163-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» указаны такие типы размещённых средств. К ним относятся: средства от продажи жилья или земельного участка; наследство; страховые выплаты по ущербу имуществу или жизни; компенсации или пособия от бюджета; поступления по судебным решениям; гранты в виде субсидий.

Таким образом, для возврата своих средств в полном объёме с банковских счетов, в случае банкротства кредитной организации, хозяйствующие субъекты, физические лица должны быть осведомлены о существовании Федеральных законов № 177, № 163 и регламентированной ими предельной суммы возврата средств государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов». Также обязательным аспектом для гарантированного возврата своих средств является наличие у клиента банка информации о существовании реестра банков-участников системы страхования вкладов, который размещен на сайте государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» [3].

Однако, несмотря на меры, принимаемые государственными органами по обеспечению безопасности финансовых ресурсов, размещённых на банковских счетах, значительный объём средств вкладчиков не является застрахованным.

В результате по состоянию на 01.01.2023 г. объём вкладов физических лиц размером свыше 10 млн р составил 28,5% общей суммы вкладов физических лиц; от 3 до 10 млн р – 12,5%; от 1,4 до 3 млн р – 15,5%; от 1 до 1,4 млн р – 10,6%; до 1 млн р – 32,9% (рис.1).

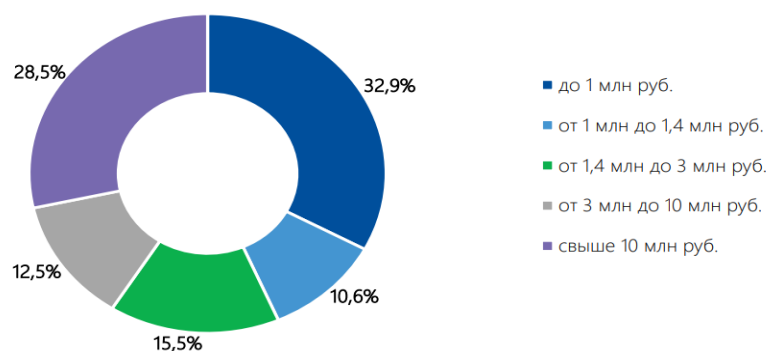


Рис. 1. Распределение объёма вкладов физических лиц по состоянию на 01.01.2023г.

В расчёте использовались данные по денежным средствам физических лиц, размещённых на вкладах банковских учреждений. Доля средств, застрахованных в рамках существующего законодательства, составила 56,5%, учитывая общую сумму средств физических лиц, находящуюся в банковских вкладах в размере 36 557 млрд рублей. Незастрахованная сумма на 1 января 2023 года составила 20 655 млрд рублей.

2. Безопасность банковских операций можно разделить на три основных направления. Первое направление – безопасность банковских карт. В данном

направлении кредитные организации проводят большой объём работ для обеспечения безопасности своих клиентов, к системам защиты самой карты можно отнести: использование магнитных полос или чипов, коды CVV2 или CVC2, голографические знаки, нумерация, штрих-код.

Второе направление – безопасность внутрибанковских процессов. За защиту внутрибанковских операций ответственны банковские сотрудники и внутренние службы безопасности. К способам обеспечения безопасности по данному направлению можно отнести:

- использование защищённых каналов связи для проведения транзакций;
- применение методов резервного копирования информации;
- защита от несанкционированного доступа с помощью паролей и кодов;
- ограничение прав доступа в зависимости от функциональных обязанностей сотрудника;
- повышение профессионализма сотрудников, контроль за работой персонала.

Третье направление – безопасность банковских платежей. Есть большое количество способов проведения банковских платежей, из которых к платежам физических лиц относятся: операции, проводимые с помощью электронных средств передачи информации; эскроу-счета; аккредитив; оплата банковской картой. Банковское учреждение обеспечивает безопасность каждого вида платежа за счёт использования специального оборудования, программного обеспечения и контроля работы персонала. Подобный подход позволяет минимизировать риски при перечислении, переводе и обмене денежных средств.

По статистическим данным Банка России за 2022 год более половины денежных средств были похищены мошенниками с использованием приемов и методов социальной инженерии, когда человек под психологическим воздействием добровольно переводит денежные средства или раскрывает банковские сведения, позволяющие злоумышленникам совершить хищение. Доля таких операций составила 50,4% или 14 394 млн рублей.

Однако, стоит отметить и существенный объём средств, похищенных у банковских клиентов без их согласия. В 2022 году похищенные средства без согласия клиентов по видам операций делятся следующим образом: операции в банкоматах, терминалах, им принтерах – 1 570 млн рублей; операции при оплате товаров и услуг в Интернете (CNP-транзакции) – 2 551 млн рублей; операции в дистанционном банковском обслуживании 9 238 млн рублей [4].

3. Безопасность информационных банковских систем. К данному аспекту финансовые учреждения подходят с наибольшей ответственностью, так как в банке хранится большой объём персональной информации множества граждан. Также целостность работы внутренних систем банка обеспечивает сохранность существенного объёма денежных средств и обеспечивает стабильность проведения платежей.

Мероприятия, применяемые банками для обеспечения информационно безопасности, включают: защиту от несанкционированного доступа к системам, в том числе и со стороны сотрудников банка; авторизацию и идентификацию пользователей; защиту каналов передачи данных; защиту оборудования и программного обеспечения; защиту территории и здания, хранилищ документов; резервное копирование и восстановление информации; обеспечение независимости системы защиты от субъектов защиты.

В 2022 году в финансовом секторе было похищено 44,8 млн записей персональных данных и платежной информации, причём из банковских учреждений было похищено 21,4 млн записей или 47,8% от их общего числа. При этом 70% утечек информации связаны с действиями сотрудников компаний [5].

Таким образом, с развитием технологий и появляющимися новыми банковскими продуктами на рынке увеличивается необходимость обеспечения безопасности банковского программного обеспечения, оборудования и систем. Однако, в первую очередь необходимо уделить внимание человеческому фактору. Ведь в большей степени рискам подвергаются средства банковских клиентов за счёт недостаточного уровня знаний, как клиентов банка, так и его сотрудников.

В заключение следует отметить, что повышение уровня финансовой грамотности населения и последующий за ним возрастающий уровень ответственности при проведении финансовых операций, могут внести существенный вклад в решение проблем, связанных с безопасностью денежных средств при использовании банковских продуктов.

Список использованных источников

1. Федеральная служба по финансовому мониторингу. URL: <https://www.fedsfm.ru/olympiad/what-fin-safety>(дата обращения: 08.04.2023).
2. О страховании вкладов в банках Российской Федерации: Федеральный закон от 23.12.2003 г. № 177-ФЗ. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/20359>(дата обращения: 08.04.2023).
3. Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». URL: <https://www.asv.org.ru/banks?category=participant-ssv>(дата обращения: 08.04.2023).
4. Банк России // Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций. URL: https://cbr.ru/analytics/ib/operations_survey_2022/ (дата обращения: 08.04.2023).
5. Информационный портал TADVISER // Утечки данных из банков России. URL: <https://www.tadviser.ru> (дата обращения: 08.04.2023).

**T. V. Beregovykh,
S.O. Leontiev**

PROBLEMS OF FINANCIAL SECURITY OF BANKING SERVICES FOR BUSINESS ENTITIES

Keywords: bank client, financial security, banking operations, deposits, information banking systems, risks, fraud.

The article discusses the main directions of ensuring the financial security of bank customers, depending on the products they sell.

Е. Н. Инютина

Е. А. Небыкова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ-ЭМИТЕНТА ПАО «АЛРОСА»

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовая устойчивость, акции, АЛРОСА.

В статье проведен анализ и дана оценка инвестиционной привлекательности АК «АЛРОСА» (ПАО) по данным публичной отчетности компании и экспертизы Московской биржи.

АЛРОСА – единственная компания в мире, которая полностью контролирует создание бриллиантов с момента обнаружения алмазов в месторождениях Якутии и Архангельской области до появления сверкающих произведений ювелирного мастерства.

В периметр Группы АЛРОСА входят крупнейшие в Европе гранильные мощности и собственная ювелирная компания, которая создает ювелирные украшения с бриллиантами российского происхождения [1].

Группа АЛРОСА – это группа компаний горнодобывающего сегмента, занимающихся добычей алмазного сырья. Группа АЛРОСА обладает самыми высокими в мире разведанными запасами алмазного сырья. На долю группы компании АЛРОСА приходится более трети всех мировых запасов алмазного сырья и одна четвертая мирового производства алмазного сырья. В среднем каждый четвертый камень на мировом рынке добыт в России.

Внутри компании выстроена полная производственная цепочка по добыче и производству алмазного сырья. Это разведка месторождений, добыча и обработка алмазного сырья, а также его дистрибуция.

Основные производственные активы компании сосредоточены в России и в Африке. В России – в Республике Саха (Якутия) и Архангельской области, также компанией ведутся геологоразведочные работы на Африканском континенте – в Анголе, Ботсване и Зимбабве.

Производственные мощности АЛРОСА включают 8 карьеров, 3 рудника и 8 россыпных месторождений в России (по состоянию на конец 2020 г.). Добыча ведется преимущественно в условиях вечной мерзлоты и сложного резко-континентального климата, где столбик термометра показывает ниже нуля не менее 6 месяцев в году. Объекты компании уникальны по своим горно-геологическим характеристикам и не имеют аналогов в мире.

Крупнейшие потребители группы компаний АЛРОСА – это обрабатывающие компании, с которыми заключены долгосрочные договоры. Доминирующими игроками на рынке обработки алмазов являются Бельгия и Индия. Структура продаж Группы АЛРОСА по странам такова: Бельгия – 43 %, Индия – 16%, Израиль – 10,8%, Россия – 14%. Группа АЛРОСА является компанией с высокой долей экспорта продукции.

Результаты продаж алмазного сырья за 12 месяцев 2021 г. на 50 % превзошли уровень 2020 г., а по сравнению с 2019 г. рост составил 21% (рис. 1) [2].

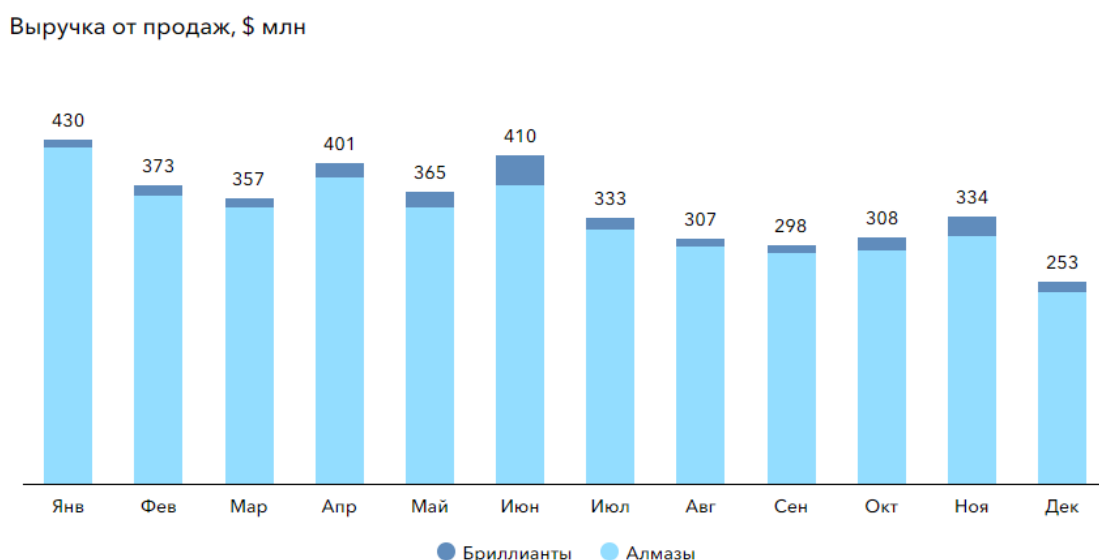


Рис. 1. Динамика выручки от продаж ПАО «АЛРОСА» за 2021 год

Ключевыми конкурентными преимуществами компании являются, безусловно, крупнейшие объемы запасов алмазного сырья и вертикально интегрированный производственный цикл, в рамках которого компания самостоятельно ведет свою геологоразведку, свою добычу и обработку алмазного сырья.

Акции компании обращаются на Московской бирже с ноября 2011 года. Так же компания имеет размещенные облигационные выпуски на бирже.

Ключевые акционеры компании АЛРОСА:

- 43,93 % – Федеральное агентство по управлению государственным имуществом;
- 25 % – Министерство имущественных и земельных отношений Республики Саха;
- 8 % – 8 улусов (районов) Республики Саха (Якутия).
- в свободном обращении находятся 23,07% акций.

По данным годовой бухгалтерской отчетности за 2020-2021 гг. стоимость активов и капитала компании сократилась на 18,34 % и составила 423 738 млн руб. на конец 2021 г. (табл. 1).

Снижение активов вызвано сокращением средств в обороте на 103 897 млн руб. или 38,30 %, когда большая часть продаж была реализована из запасов готовой продукции, объем которых компания поддерживает на минимальных значениях. За анализируемый период произошло также сокращение средств на банковских депозитах

и денежных средств на прочих счетах компании. При этом стоимость производственных мощностей и объектов местной инфраструктуры выросла на 8 749 млн руб. или 3,53 %, что свидетельствует об устойчивом развитии деятельности по разведке, добыче и продаже алмазов.

Таблица 1

**Анализ динамики и структуры имущества и капитала
АК «АЛРОСА» (ПАО)**

Показатель	На 31.12.2020 г.		На 31.12.2021 г.		Изменение показателя	
	млн р.	уд.вес, %	млн р.	уд.вес, %	абс., млн р.	отн, %
1. Внеоборотные активы	247614	47,72	256363	60,50	8749	3,53
2. Оборотные активы	271272	52,28	167375	39,50	-103897	-38,30
3. Капитал	265074	51,09	223499	52,74	-41575	-15,68
4. Долгосрочные обязательства	157141	30,28	146875	34,67	-10266	-6,53
5. Краткосрочные обязательства	96671	18,63	53364	12,59	-43307	-44,80
Валюта баланса	518886	100,00	423738	100,00	-95148	-18,34

Сокращение стоимости капитала ПАО «АЛРОСА» вызвано распределением дивидендов, погашением долгосрочных банковских кредитов, текущей части краткосрочных финансовых обязательств и исполнением обязательств по авансам от покупателей и заказчиков.

Текущая рыночная капитализация компании АЛРОСА составляет 902,3 млрд руб. Показатели финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности по итогам 2021 г. представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Финансовая устойчивость, ликвидность и рентабельность
АК «АЛРОСА» (ПАО)**

Показатель	Значение, коэффициент
Долг/Собственный капитал	0,9
Долг/Активы	0,5
Срочная ликвидность	1,34
Текущая ликвидность	3,13
Доля нематериальных активов в валюте баланса	незначительная
Операционная рентабельность	0,17
Валовая рентабельность	0,48
Чистая рентабельность	0,28
Рентабельность собственного капитала, ROE	0,41
Рентабельность активов, ROA	0,14

Соотношение обязательств и собственных источников не превышает единицу, что является достаточным для высокой оценки финансовой устойчивости компании.

Текущая и срочная ликвидность превышают рекомендуемые нормативы покрытия краткосрочных обязательств, что свидетельствует о платежеспособности.

Анализ привлекательности вложений в компанию АЛРОСА включает оценку показателей рентабельности различных направлений деятельности.

Из данных табл.2 следует, что рентабельность основной деятельности высокая (48 %), что позволяет покрывать крупные общие, административные и операционные расходы и приводит компанию к уровню рентабельности по чистой прибыли 28 %. Если в первом полугодии 2020 г. компания не производила выплату дивидендов, то за второе полугодие 2020 г. и за 2021 г. дивиденды были распределены в полном объеме.

Долговая нагрузка ПАО «АЛРОСА» в 2021 г. выросла на 23 % относительно уровня 2020 г. (рис. 2) [3].

АЛРОСА (ALRS) Долг/ЕБИТДА МСФО (годовые значения)						
МСФО	РСБУ					
		2017	2018	2019	2020	2021
		0.68	0.43	0.74	0.36	0.44
		+44%	-36%	+72%	-52%	+23%

Рис. 2. Долговая нагрузка ПАО «АЛРОСА» по данным МосБиржи

Положительно оценивается текущая рыночная капитализация за анализируемый период, рассчитанная по текущим котировкам Московской биржи (рис. 3).

В 2021 г. данный показатель вырос на 24%.

МСФО	РСБУ							
		2017	2018	2019	2020	2021	LTM ?	CAGR 5 лет ?
		552.8	726.3	621.0	727.5	902.3	0	
		-23%	+31%	-15%	+17%	+24%		+4.8%

Рис. 3. Рыночная капитализация ПАО «АЛРОСА» по данным МосБиржи

В горнодобывающей отрасли Группа АЛРОСА имеет наибольший финансовый результат среди всех компаний. Ее стоимость составляет 559 млрд руб. Отношение цены компании к ее балансовой стоимости в 2020 г. выросло на 12 %, в 2021 г. – на 47 %.

По результатам проведенного анализа можно заключить, что акции компании АЛРОСА привлекательны для инвестирования на начало 2022 г.

Однако в 2022 г. алмазодобывающая компания оказалась под санкциями и попала в американский лист SDN, что закрывает возможности для расчетов в долларах и создает проблемы с совершением сделок, поскольку может повлечь вторичные санкции для контрагентов.

Компания сохраняет устойчивость и подтверждает планы по добыче алмазов. При этом с марта 2022 г. АЛРОСА засекретила финансовую отчетность и данные о продажах. Это затрудняет дальнейший анализ компании и не позволяет дать ее перспективам обоснованную оценку. С учетом этих факторов эксперты Московской биржи сохраняют по акциям АК «АЛРОСА» рейтинг на уровне «Хуже рынка» [3].

Несмотря на данную внешнюю оценку, Группа АЛРОСА в течение ближайших трех лет выделит 100 млн руб. для поддержки инноваций и реализации проектов, направленных на импортозамещение программного обеспечения в алмазодобывающей отрасли. Выделенные Фонду развития инноваций Республики Саха (Якутия) средства в течение 2023-2025 гг. будут направлены на совместную разработку программных продуктов силами ИТ-компаний Республики Саха. Основные сферы применения ИТ-решений: геологоразведка, добыча и обогащение, техническое обслуживание и ремонт техники, промышленная безопасность и т.д. При этом разрабатываемое программное обеспечение будет учитывать актуальные потребности АЛРОСА в части импортозамещения.

Принимая решение об инвестиционной привлекательности ПАО «АЛРОСА» следует учитывать, что компания пропустила выплату дивидендов в 2022 г., однако объявила о возобновлении их распределения на текущий момент. Каналы сбыта отлажены, выручка продолжает поступать, хоть и в меньшем объеме. Средняя доходность по дивидендам с 2017 по 2021 г. была около 6%. И она вполне может остаться на том же уровне.

Таким образом, на долгосрочную перспективу акции ПАО «АЛРОСА» выглядят привлекательными для покупки.

Список использованных источников

1. Официальный сайт АК «АЛРОСА» (ПАО). URL: <https://www.alrosa.ru> (дата обращения: 09.04.2023).
2. Там же.
3. Официальный сайт АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ». URL: <https://www.finam.ru> (дата обращения: 09.04.2023).
4. Там же.

E. N. Inyutina

E. A. Nebykova

ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ISSUING COMPANY ALROSA

Keywords: investment attractiveness, financial stability, shares, ALROSA.

The article analyzes and evaluates the investment attractiveness of ALROSA according to the company's public reporting and the expertise of the Moscow Exchange.

Е. Н. Инютина

И. М. Чаус

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СКЛОННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К ФИНАНСОВЫМ РИСКАМ

Ключевые слова: финансовые риски, инвестиции, Сбербанк, население России.

В статье представлен поиск, характеристика и анализ критериев для оценки склонности населения России к финансовым рискам по данным Сбербанка России как крупнейшего агрегатора личных финансов в стране.

Финансовые риски являются постоянным спутником экономики. Несмотря на различные точки зрения в вопросе многообразия их причин, можно выделить основной факт, что риски в финансовой деятельности связаны с прибылью. С увеличением рисков проекта количество желающих участников и конкурентов, как правило, сокращается, а ожидаемая прибыль возрастает. Главной проблемой наличия рисков в финансовой сфере является порог, после которого полученные убытки приводят к банкротству.

Появление заметных рисков в финансовой сфере связано в основном с неустойчивостью рынка или проблемами при реализации самого проекта.

Однако риски присущи не только общественным и корпоративным финансам. Они возникают и в сфере персональных финансов, выступающих не только основой благосостояния населения, но и большим ресурсным потенциалом развития экономики страны. Население из разных групп и слоев общества имеет различную склонность к рискам. Эти особенности предлагается рассмотреть на примере материалов ПАО Сбербанк России, крупнейшего агрегатора личных финансов в стране.

Для анализа степени готовности к финансовым потерям население России можно разделить на несколько основных социальных групп: по возрасту, по гендерному признаку, по месту проживания, по сфере деятельности, по уровню заработка.

По возрасту можно выделить 3 основных поколения – с 14 до 30 лет, с 31 до 60 лет, с 61 до 100 лет.

Молодежь – это один из перспективных сегментов Сбербанка. За 2020 г. количество молодых клиентов увеличилось на 4,5% и достигло 9,3 млн. человек, что составило 59% всех новых клиентов Сбербанка. В соответствии со Стратегией по работе с молодежью, принятой еще в 2014 г., Сбербанк продолжает адаптацию сервисов для этого сегмента. Около 92 % клиентов Сбербанка в возрасте 14-25 лет имеют первым продуктом – дебетовую карту, а число активных молодежных карт превышает 5,5 млн. штук [1].

Вторая группа в возрасте 31-60 лет включает самое значительное количество участников рынка готовых рисковать в крупных сделках. Они обладают уверенностью в себе и имеют для этого возможности. Эта группа составляет основную массу клиентов банка.

Последняя группа, пенсионеры, не склонны рисковать, и вкладывают только под проценты в банк, а в операциях с каким-либо значительным риском стараются не участвовать совсем. Активность клиентов по возрастным группам представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Распределение активных клиентов по возрастным группам,
% от общего числа активных клиентов**

Возраст, лет	Мужчины, %	Женщины, %	Всего, %
14-19	2,13	2,17	4,30
20-24	2,96	3,17	6,13
25-29	3,95	4,42	8,37
30-34	5,03	5,89	10,92
35-39	4,43	5,40	9,83
40-44	3,85	4,81	8,66
45-49	3,36	4,16	7,52
50-54	3,18	4,07	7,24
55-59	3,79	5,80	9,59
60-64	3,72	5,40	9,12
65-69	2,63	4,36	6,99
70-74	1,24	2,31	3,54
75-79	0,90	2,20	3,10
80-84	0,64	1,72	2,36
85-89	0,27	0,86	1,14
Прочее	0,40	0,78	1,18

*составлено авторами по материалам ПАО Сбербанк России [2]

По гендерному различию видно, что мужчины более склонны к риску в отношении крупных инвестиций до 35 лет, с возрастом теряя интерес. В то время как женщины стараются инвестировать более часто после 30 лет, но с гораздо меньшим риском, чтобы свести последствия неудачи к минимуму.

По месту проживания население делится на тех, кто живёт в крупных городах и их окраинах, в городах до 1 000 000 человек, до 500 000 человек, до 100 000 человек и более малых поселениях.

Люди, проживающие в крупных городах, в среднем имеют большую экономическую информативность, вкладывая личные финансы в коммерческие и разного рода финансовые компании. Жителей мегаполисов, участвующих в финансовых операциях в различных секторах экономики, больше, чем в остальных городах, причем ближе к окраинам чаще встречаются участники средних и высоких рисков, желающих быстро получить крупную выгоду.

В малых поселениях и городах до 100 000 жителей преобладают операции с низким риском, реже – с крупным риском в случае открытия нового бизнеса, поскольку

при меньшем населении влияние конкурентов друг на друга увеличивается многократно.

В городах до 500 000 жителей начинают преобладать риски среднего уровня, так как эти города имеют достаточно населения для обеспечения клиентской базы, а также участников финансовых операций для создания здоровой конкуренции.

Более интересны города с населением до 1 000 000 человек, у жителей которых популярны низкие и высокие риски в финансовых операциях. Инфраструктура таких экономических зон позволяет открывать множество новых предприятий, при этом, в отличие от крупных городов, конкуренция недостаточно сильная, поэтому участники рынка пытаются открыть свой бизнес с высоким риском потерь по сравнению с другими городами.

По сфере деятельности население делится на тех, кто работает в государственном секторе и в частных компаниях.

Сотрудники государственных учреждений и организаций участвуют в финансовых операциях низкого и высокого уровня, для них характерно делать одно крупное вложение с ожиданием наиболее возможной прибыли. Представители бизнеса и их работники склонны делать вложения в частные компании. Предприятия среднего и малого бизнеса сами рискуют на рынке, поэтому ведут тщательный отбор квалифицированного персонала. Уровень их знаний, умений и навыков позволяет избегать высоких рисков вложений, и основной финансовый риск таких граждан находится на уровне от низкого до среднего.

В 2020 г. количество активных частных клиентов Сбербанка увеличилось на 2,9 млн и составило 86,2 млн человек (в 2019 г. – 83,3 млн чел.), количество активных корпоративных клиентов увеличилось на 18 % и составило 2,1 млн (в 2019 г. – 1,8 млн).

В среднем каждый клиент банка пользуется 2,79 продуктами ПАО «Сбербанк России» (в 2019 г. – 2,75 продукта на клиента). На рис. 1 можно отметить наиболее развитые в отношении банковских услуг регионы [2].



Источник: рассчитано по данным Сбербанка.

Рис. 1. Анализ регионов-лидеров безналичного торгового оборота

Особое внимание банк уделяет работе с субъектами малого и микро-бизнеса, количество которых в 2020 г. увеличилось на 16,7% по сравнению с 2019 г. (1,56 млн) и составило 1,82 млн. В структуре корпоративных клиентов данный сегмент занимает 86,7% клиентов, обживающихся в банке.

Одним из сегментов банка являются клиенты-участники зарплатных проектов Сбербанка. В 2020г. их количество возросло до 41,2 млн человек, что на 16,4 % превышает аналогичный показатель 2019 г. (35,4 млн).

Объем средств физических лиц и корпоративных клиентов в 2020 г. вырос на 6,0 % и составил 19814,2 млрд руб. (в 2019 г. – 18684,8 млрд руб.). Средства физических лиц составили 13420,3 млрд руб., т.е. 67,7 % в общем объеме средств [3].

Средства физических лиц продолжают оставаться основным источником финансирования банка. В структуре средств физических лиц и корпоративных клиентов преобладают соответственно срочные вклады (77,3%) и срочные депозиты (65,5%). Последний социальный критерий, предложенный авторами, заработок населения – имеет более выраженные различия.

У населения с зарплатой ниже 50 000 руб. финансовые операции с риском выше низкого практически не встречаются ввиду отсутствия свободных средств. У граждан с зарплатой до 100 000 руб. наиболее популярны операции среднего уровня риска, они приносят ощутимый доход, при этом в случае неблагоприятного развития событий эффект не будет опасен для инвестора с малым запасом средств. Среди населения с зарплатой до 500 000 руб. появляются участники операций с высоким риском, однако основная доля инвесторов данного сегмента сосредоточена на продуктах со средним уровнем риска.

В структуре финансовых операций граждан с зарплатой выше 1 000 000 руб. преобладают активы низкого и высокого рисков, поскольку основные представители данной группы – предприниматели, и их финансовые операции основаны на вложениях в новые проекты, среди которых почти не встречается средний уровень риска.

Обобщая вышесказанное, можно сделать ряд выводов.

В случае каталогизации операций по возрасту населения заметно, что основная часть финансовых операций со значительными рисками происходит, когда граждане еще не обзавелись семьей или, когда уже полностью обустроили жизнь. При этом пенсионеры редко вкладывают в операции выше среднего уровня.

По гендеру основное различие заключается в более частом участии мужчин в операциях с высоким уровнем риска в молодости, а женщин – в среднем возрасте, так как женщины более ответственно подходят к крупным вложениям. В тоже время мужчины выражают свое отношение к возможным финансовым проблемам девизом «авось пронесёт».

Место проживания оказывает прямое влияние на склонность к финансовым рискам – чем больше город, тем выше уровень жизни и образованности населения и тем чаще оно участвует в финансовых операциях с высоким риском. Особенно это свойственно тем, кто недавно переехал в город с развитой инфраструктурой и высоким уровнем жизни. Такие инвесторы рискуют, пытаясь получить выгоду как можно быстрее, не изучив всех деталей вложения средств.

При анализе сферы деятельности наблюдается более резкое разделение по степени готовности к финансовым рискам. Так, на государственную службу в основном

идут консерваторы и ищущие стабильность граждане, поэтому вклады у них либо полностью безопасные, либо высоко рисковые в надежде поставить на появившийся шанс все накопленные деньги. Население, занятое в частных компаниях, более сосредоточено на операциях среднего уровня, так как значительная часть инвесторов более амбициозна и надеются на успех этих вложений. Таким образом, вкладывают более часто, но в менее рисковые проекты.

Взаимосвязь дохода и финансовых рисков основывается на повышении риска вместе с заработной платой до 500 000 руб. и снижении риска после этой границы доходности. Потенциальные вкладчики с заработком от 100 000 до 500 000 руб. с большей вероятностью склонны к участию в рисковом проекте с большой прибылью.

Проведенное исследование показывает, что невозможно установить единый критерий для расчета склонности населения России к финансовым рискам. Однако очевидно, что наиболее часто личные финансы граждане вкладывают в проекты и продукты со средним уровнем риска из-за большей вероятности получить прибыль при возможных убытках.

Список использованных источников

1. Стратегия развития ПАО «Сбербанк» до 2023 года. URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/sber_investor_day-strategy_2023_ru.pdf (дата обращения: 09.04.2023).
2. Официальный сайт ПАО «Сбербанк». URL: <https://www.sberbank.com/ru> (дата обращения: 09.04.2023).
3. Стратегия развития ПАО «Сбербанк» до 2023 года....

E. N. Inyutina
I. M. Chaus

THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION TO FINANCIAL RISKS

Keywords: financial risks, investments, Sberbank, population of Russia.

The article presents the search, characterization and analysis of criteria for assessing the propensity of the Russian population to financial risks according to the Sberbank of Russia as the largest aggregator of personal finance in the country.

В. В. Колесникова

О. В. Аверина, канд. экон. наук

(Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема, Биробиджан)

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая устойчивость, финансовая безопасность.

В статье рассмотрены понятия «финансовая устойчивость» и «финансовая безопасность», сформулированы основные сходства и различия этих понятий и установлены их ключевые роли в системе экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Введение. В современных агрессивных экономических условиях залогом устойчивого функционирования и развития предприятий стало умение своевременно и оперативно адаптироваться в условиях неопределенности и риска изменчивой внешней среды. Для преодоления трудностей, связанных с ведением предпринимательской деятельности, необходима четкая и целенаправленная организация процесса управления финансовой стабильностью. Поэтому финансовая устойчивость приобретает наиболее актуальное значение, выступая основой для стабильного функционирования хозяйствующих субъектов и роста их экономического потенциала.

Постоянный контроль финансового состояния и управление финансовой стабильностью являются главными задачами финансового менеджмента на предприятии. Анализ финансового состояния субъекта является эффективным средством планирования и прогнозирования деятельности предприятия, помогая руководителям в принятии управленческих решений, минимизации предпринимательских рисков, выявлении резервов для улучшения результатов текущей деятельности, что необходимо для устойчивого развития предприятия. Следовательно, управление финансовой стабильностью – это процесс, влияющий на состояние предприятия с целью обеспечения желаемого или планового уровня адаптивности к изменениям внешней и внутренней среды в текущем периоде и в перспективе. Целью управления финансовой стабильностью предприятия как системы является адаптация к условиям внешней и внутренней среды, обеспечение защиты от угроз и удержание состояния динамического равновесия [1].

Цель данной статьи – изучить понятия «финансовая безопасность» и «финансовая устойчивость», определить их сходства и различия, а также роль в экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Финансовая безопасность и финансовая устойчивость. Потребность в безопасности – основополагающая потребность, как государства, так и хозяйствующих субъектов. В общем виде экономическая безопасность хозяйствующего субъекта – это состояние экономического субъекта, при котором посредством конкурентных преимуществ и средств противодействия негативному влиянию опасностей и угроз обеспечивается его экономическая стабильность и поступательное развитие. Финансовая безопасность является ключевой и наиболее важной частью понятия "экономическая безопасность", поскольку без противодействия финансовым рискам, напрямую влияющим на финансовое состояние хозяйствующего субъекта, невозможно обеспечить финансовую стабильность предприятия.

Финансовая стабильность хозяйствующего субъекта обеспечивается единой системой мероприятий организационно-правового, технического и экономического характера, в соответствии с возможными угрозами и рисками. Для достижения экономической стабильности предприятие использует совокупный анализ всей системы сбалансированных показателей: ресурсы, капитал, персонал, информация, техника и оборудование, коммуникации и системы сбыта и т.д. [2].

При анализе финансового состояния хозяйствующего субъекта широко используются такие понятия как «финансовая безопасность» и «финансовая устойчивость».

Финансовая безопасность, являясь составляющей экономической безопасности, имеет собственный механизм реализации, отличный от других видов экономической безопасности. Кроме того, финансовая безопасность неотделима от процессов обеспечения других видов экономической и национальной безопасности. Она выступает объединяющей основой при создании условий экономической безопасности.

Современные исследования в области разработки понятийного аппарата и изучения методов обеспечения финансовой безопасности предприятия и систем его защиты от внешних и внутренних угроз отображены в трудах И. А. Бланка, Т.А. Парфеновой.

В работе [3] финансовая безопасность предприятия рассматривается с точки зрения количественно и качественно детерминированного уровня финансового состояния предприятия, обеспечивающего стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, параметры которого определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде [4].

В работе [5] проводится анализ точек зрения на понятие финансовая безопасность, содержащихся в российском законодательстве и корпоративной практике, и предлагается определение финансовой безопасности как определенное состояние финансовой системы предприятия, при котором возможные угрозы нанесения ущерба его активам, утраты ликвидности, устойчивости и независимости бизнеса, а также прав собственности снижены до приемлемого (нормативного) уровня и поддерживаются на этом либо более низком уровне.

Согласно данным определениям можно сделать вывод, что финансовая безопасность предприятия – это не только стабильная защищенность производственно-финансовой деятельности от реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз с целью обеспечения его устойчивого развития в различных периодах, но и разработанная и функционирующая комплексная система мер в интересах защиты бизнеса.

Финансовая устойчивость предприятия – это комплексное понятие, отражающее такое состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска.

Финансовая устойчивость является составной частью финансовой безопасности, определяющей состояние защищенности субъекта, поскольку именно финансы являются главной движущей силой в развитии хозяйствующих субъектов. Таким образом, структуру понятий можно схематично представить следующим образом (рис. 1).



Рис 1. Связь финансовой устойчивости и финансовой безопасности

В работе [6] изучены различные трактовки данного понятия и обобщены наиболее важные моменты, в результате чего финансовую устойчивость определена как способность хозяйствующего субъекта преодолевать кризисные ситуации и продолжать функционировать, при этом сохраняя и поддерживая структуру капитала, платежеспособность и инвестиционную привлекательность, а также независимость от внешних кредиторов.

В узком смысле, финансовая устойчивость предприятия – это оптимальное соотношение различных видов финансовых ресурсов, привлекаемых предприятием с одной стороны, и направлениями использования этих ресурсов – с другой.

Финансовая устойчивость предприятия достигается при соблюдении нескольких условий:

- предприятие должно иметь высокий уровень платежеспособности, то есть иметь достаточный запас оборотных средств для погашения всех своих обязательств

как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

- предприятие должно обладать достаточным количеством финансовых ресурсов для финансирования инвестиций и осуществления финансовой политики.

Таким образом, финансовая безопасность и финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов неразрывно связаны между собой, влияют и взаимодополняют друг друга. Финансовая устойчивость – необходимое условие финансовой безопасности фирмы. Основными моментами взаимосвязи и взаимовлияния данных понятий являются:

- финансовая гибкость – это способность организации оперативно менять структуру и объем финансирования, а также направления финансовых вложений в зависимости от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера. Данная характеристика помогает определить наличие управленческих опционов у предприятия;

- финансовая стабильность характеризуется стабильностью оптимальных значений основных финансовых показателей;

- финансовое равновесие фирмы – это сбалансированное развитие предприятия, что определяется оптимальным сочетанием доходности и риска.

Следовательно, обеспечение финансовой безопасности может быть достигнуто только на основе устойчивого развития фирмы, в которой созданы условия для реализации такого финансового механизма, который способен адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды.

Заключение. В современных условиях экономической среды, отличающейся сложностью, динамичностью и насыщенностью социально-экономических процессов, возможность возникновения кризиса постоянно растет, так как катализатором кризисных явлений являются колебания и негативные явления, происходящие в социально-экономической жизни общества. Так, кризисное положение предприятия можно охарактеризовать как совокупность ситуаций, которые увеличивают вероятность возникновения неплатежеспособности предприятия, провоцируют возникновение угроз с его внешней и внутренней среды и могут привести к разрушению стабильного функционирования. [7]

Таким образом, в условиях рыночной нестабильности на предприятиях накапливаются противоречия, ведущие к нарушению равновесия всей экономической системы и ухудшению ее общего состояния, поэтому обеспечение финансовой стабильности, как противовес этому процессу, становится главной задачей предприятия.

В статье рассмотрены понятия «финансовая устойчивость» и «финансовая безопасность», определена их взаимосвязь и место в системе экономической безопасности хозяйствующего субъекта, что в свою очередь доказывает, что «финансовая устойчивость» и «финансовая безопасность» является необходимым условием экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Список использованных источников

1. *Рокуш В.Б.* Мониторинг финансового состояния предприятия как инструмент управления // Экономика и Финансы. 2017. № 5. С. 81.
2. *Пирогова А.С.* Анализ подходов к экономической устойчивости отраслевых предприятий // Материалы конференций ГНИИ «Нацразвитие». Сборник избранных статей. 2017. С. 73. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29295821> (дата обращения: 15.03.2023)
3. *Бланк И.А.* Управление финансовой безопасностью предприятия. / И.А. Бланк. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. С.156.
4. Там же. С.163.
5. *Парфенова Т. А.* Финансовая безопасность предприятия: системный подход // Консультант. 2010 № 15 С. 9. URL <https://demo.garant.ru/#/document/55009202/>(дата обращения: 09.03.2023)
6. *Новак М. А.* Анализ научных подходов российских авторов к определению понятия "финансовая устойчивость" и выявление его взаимосвязи с ликвидностью и платежеспособностью // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. № 7(49). С. 125.
7. *Мякинская В. В.* Современная система экономического управления предприятием // Развитие экономики в условиях цифровизации и ее информационное обеспечение: материалы Международной научной конференции молодых ученых и преподавателей вузов. Краснодар: КубГАУ. 2019. С. 283.

O. V. Averina

V. V. Kolesnikova

FINANCIAL SECURITY AND FINANCIAL STABILITY IN THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF AN ECONOMIC ENTITY

Keywords: economic security, financial stability, financial security.

The article examines the concepts of "financial stability" and "financial security", formulates the main similarities and differences of these concepts and establishes their key roles in the system of economic security of an economic entity.

Н. Г. Леонова, канд. экон. наук

Е. О. Холодок

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Ключевые слова: финансовые технологии, искусственный интеллект, банковская деятельность, социологический риск.

В статье рассмотрено влияние финансовых технологий, в частности искусственного интеллекта на деятельность банков, проведён анализ численности сотрудников банков. На основе анализа сделаны выводы о влиянии искусственного интеллекта на сокращение численности персонала банков, а также приведены возможные пути решения данной проблемы.

Цифровые технологии повлияли не только на жизнь населения, но и привели к существенным изменениям в банковской сфере. К данным изменениям относится повышение уровня технологического развития банков, расширение объема предложения электронных банковских продуктов и услуг, как итог происходит ощутимая трансформация банковского обслуживания. Меняется конкурентная среда финансовых институтов, снижаются издержки и, как следствие, сокращается филиальная сеть банков, расширяется предоставление услуг в режиме реального времени. Но при этом, полагаем, что в ближайшем будущем финансовые технологии вытеснят более 100 тыс. банковских сотрудников в России [1].

Перейдем к анализу дефиниции «финансовые технологии». Ученые рассматривают «финансовые технологии», как отрасль, состоящую из компаний, применяющих инновации в технологиях для оказания финансовых услуг. К примеру, профессор Патрик Шуфель утверждает: «Финтех является новой финансовой отраслью, применяющей технологии для улучшения финансовой деятельности» [2].

Проявляется необходимость интеграции банков с финтех-компаниями для поддержания конкурентоспособности в современном мире. Кредитные организации вынуждены использовать в своей работе различные методы экономии, что приводит к появлению социальных рисков, связанных со снижением числа рабочих мест, например, искусственного интеллекта.

Рассмотрим положительные и отрицательные аспекты функционирования в банковском секторе искусственного интеллекта. Он представляет собой комплекс технологий для понимания человеческого интеллекта, включая распознавание языка, машинное обучение и экспертные системы. Банки применяют искусственный интеллект для улучшения технологических процессов, повышения автоматизации и качества обслуживания клиентов, что сводит влияние человеческого фактора к минимальному значению [3.]

Искусственный интеллект был принят многими финансовыми учреждениями для выполнения различных функций. Основные функции искусственного интеллекта представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные функции искусственного интеллекта и их значение для банков		
Направление деятельности банка	Функции, выполняемые искусственным интеллектом	Преимущество применения искусственного интеллекта для банка
Обнаружение и предотвращение мошенничества	Анализ огромных объемов данных о транзакциях для обнаружения шаблонов, указывающих на мошенничество.	Более быстрое и точное выявление потенциального мошенничества.
Оценка рисков и кредитный скоринг	Анализ массивных наборов данных, включая кредитные истории, профили в социальных сетях и модели транзакций, для оценки кредитоспособности клиентов.	Минимизация кредитных рисков, предоставление клиентам более выгодных ставок и условий кредитования.
Обслуживание клиентов и поддержка	Обработка запросов, таких как запросы баланса, денежные переводы и заявки на кредитные карты, без вмешательства человека.	Мгновенная поддержка клиентов, сокращение времени ожидания.
Персонализированный маркетинг	Анализ данных о клиентах, таких как история транзакций и личные предпочтения, для рекомендаций финансовых продуктов.	Расширение возможности перекрестных продаж и повышение удовлетворенности клиентов.
Автоматизация процессов	Автоматизация повторяющихся задач, таких как ввод данных, обработка документов и соблюдение нормативных требований.	Повышает операционную эффективность, снижает количество человеческих ошибок.

Перечень функций искусственного интеллекта не ограничивается приведенными в таблице, однако они являются основными. Способны значительно повысить конкурентоспособность банка, так как качество и скорость обслуживания клиентов будет намного выше.

Заметим, применение искусственного интеллекта заменяет некоторые функции банковских работников. Основное влияние на сокращение сотрудников оказывает автоматизация рутинных задач. Искусственный интеллект позволяет заменить ряд должностей, связанных с обработкой данных, поддержкой клиентов и проверкой документов. В свою очередь может иметь ряд негативных социальных последствий.

Для того чтобы проследить влияние искусственного интеллекта на сокращение численности сотрудников банков обратимся к статистическим данным. На рис. 1 отображено изменение численности занятых в финансовой и страховой деятельности за период 2008-2021 годов [4].

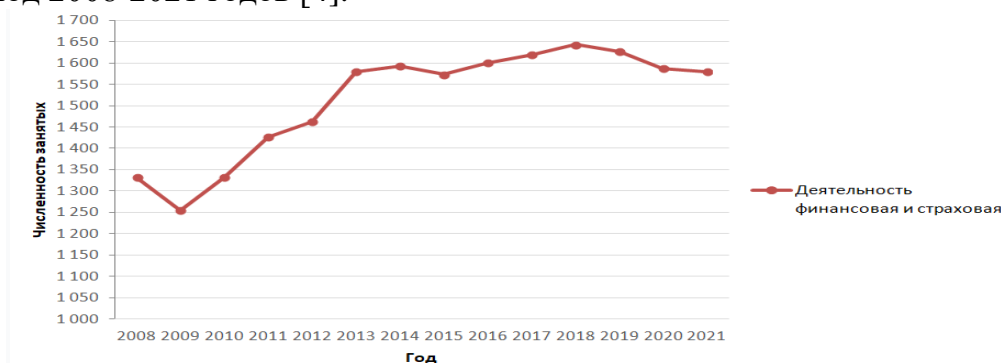


Рис. 1. Численность занятых в финансовой и страховой сфере в России

Рассматривая динамику численности занятых по видам экономической деятельности, можно заметить, что в 2008 году общее количество занятых составляет 1 332 тыс. человек, в 2009 году численность резко снижается до 1 254 тыс. человек. Однако с 2009 года по 2018 заметен стабильный рост занятых, и в 2018 году численность составляет уже 1 643 тыс. человек, такой значительный рост и положительная динамика основывается на развитии банковского сектора, увеличении филиальной сети коммерческих банков. За счет этого возникла потребность в большом количестве сотрудников. С 2018 года вплоть до 2021 года происходит постепенное снижение численности сотрудников на 64 тыс. человек или 4 %. То есть в 2019 году, по сравнению с предыдущим годом численность сотрудников уменьшилась на 16 тыс. человек, далее в 2020 году уменьшилась еще на 40 тыс. человек и в 2021 году на 8 тыс. человек.

Далее рассмотрим на примере Сбера и ВТБ, как численность персонала изменяется на протяжении 2017 – 2021 гг., предположим, что изменения связаны с развитием искусственного интеллекта [5].

Таблица 2

Численность персонала «Сбербанка» и «ВТБ» (годовые значения) за 2017-2021гг.

Наименование банка	2017		2018		2019		2020		2021	
	Персонал, чел	Изменение за год, %	Персонал, чел	Изменение за год, %	Персонал, чел	Изменение за год, %	Персонал, чел	Изменение за год, %	Персонал, чел	Изменение за год, %
Сбербанк	310 300	-	293 800	-5%	281 300	-4%	285 600	+2%	278 165	-2,6 %
ВТБ	96 957	-	77 700	- 20%	82 900	+6,7%	80 200	-3,3%	78 900	-1,6%

*Источник: составлено на основе данных <https://smart-lab.ru/q/SBER/MSFO/employees/>; <https://smart-lab.ru/q/VTBR/f/y/>

Анализируя изменения по данным банкам, можно сказать, что аналогично приведенной выше статистике наблюдается снижение численности персонала в динамике. В Сбербанке в 2018 году, по сравнению с 2017 годом произошло уменьшение численности персонала на 16 500 человек или 5 %, если сравнивать количество персонала в 2018 году и 2021 году, то в 2021 произошло снижение персонала на 15 635 человек. У ВТБ похожая ситуация, в 2021 году произошло снижение сотрудников на 18 057 человек по сравнению с 2017 годом.

Анализ динамики численности занятых в финансовой и страховой сферах и персонала крупнейших банков показал, что, действительно, происходит стабильное снижение числа банковских работников. Так как тенденция снижения просматривается на протяжении 3-5 лет, то можно утверждать, что она связана с развитием финансовых технологий, а именно искусственного интеллекта.

Для того чтобы использование финансовых технологий не создавало социальных проблем за счет сокращения сотрудников на рутинных должностях, банки могут инвестировать в их переквалификацию. Это позволяет перенаправить сотрудников на высокоценные должности, такие как анализ данных, консалтинг и другие технико-аналитические специализации. Банковские сотрудники могут искать новые об-

ласти применения своих сил и совершенствовать свои навыки, которые вряд ли сможет заменить искусственный интеллект. Например, стратегическое планирование, творчество и разработка персональных предложений [6].

Таким образом, в связи с активным внедрением финансовых технологий, а именно искусственного интеллекта в работу банков, происходит сокращение численности сотрудников. Однако искусственный интеллект и его возможности не являются угрозой для всех сотрудников без исключения. Разумно используя преимущества искусственного интеллекта, сотрудники могут быть уверены в своей пользе и способах саморазвития. Банкам, в свою очередь, необходимо применить стратегический подход к изменениям в структуре рабочей силы, активно формировать новые рабочие места, сосредоточенные на высокоценных услугах и переквалификации текущих сотрудников.

Список использованных источников

1. Курманова Д. А. Финансовые технологии на розничном рынке банковских услуг // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2019. № 1(27). С. 60-67. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-tehnologii-na-rozничном-rynke-bankovskih-uslug/viewer> (дата обращения: 18.03.2023)

2. Внедрение и практическое применение современных финансовых технологий: законодательное регулирование: монография / Г. Ф. Ручкина, М. Ю. Березин, М. В. Демченко [и др.]. Москва : ИНФРА-М, 2020. 161 с.

3. Новые траектории развития финансового сектора России : монография / под ред. М. А. Эскиндарова, В. В. Масленникова. М.: Когито-Центр, 2019. 367 с.

4. Рабочая сила, занятость и безработица в России. 2022: Стат.сб./Росстат. М., 2022. 151 с.

5. ВТБ: годовая финансовая отчетность МСФО. URL: <https://smart-lab.ru/q/VTBR/f/y/> (дата обращения: 20.03.2023) ; Сбербанк численность персонала МСФО. URL: <https://smart-lab.ru/q/SBER/MSFO/employees/> (дата обращения: 21.03.2023)

6. Результаты исследования мнения рынка по вопросам развития финансовых технологий на 2021–2023 гг. URL: <https://www.fintechru.org/analytics/rezultaty-issledovaniya-mneniya-rynka-po-voprosam-razvitiya-finansovykh-tekhnologiy-na-2021-2023-gg-/> (дата обращения: 21.03.2023)

N. G. Leonova

E. O. Kholodok

PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF FINANCIAL TECHNOLOGIES IN RUSSIA

Keywords: financial technologies, artificial intelligence, banking, sociological risk.

The article considers the impact of financial technologies, in particular artificial intelligence, on the activities of banks, and analyzes the number of bank employees. Based on the analysis, conclusions are drawn about the impact of artificial intelligence on the reduction in the number of bank staff, ways to solve this problem.

Е. А. Пархоменко

Л. А. Романова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: финансирование учреждений здравоохранения, израсходованные средства, численность врачей.

В статье рассмотрены основные источники поступления финансовых ресурсов в учреждениях здравоохранения. Проведен анализ финансирования организаций здравоохранения в разрезе источников, оценена эффективность деятельности по качественным показателям. В результате сделан вывод о текущем состоянии системы здравоохранения, а также о перспективах и трендах развития.

Для финансирования учреждений здравоохранения используются следующие источники: бюджет (федеральный и территориальный); фонды обязательного медицинского страхования; денежные средства, полученные от выполнения работ (услуг), проведения мероприятий на платной основе; доходы от предпринимательской и иных видов деятельности; добровольные взносы; другие денежные поступления [1].

На основе статистических данных были проведены:

- анализ израсходованных средств территориальными фондами ОМС (далее – ТФОМС) в Российской Федерации и в Хабаровском крае за 2019-2021 годы;
- анализ израсходованных средств Федеральным Фондом ОМС;
- анализ численности врачей всех специальностей (физических лиц) в организациях, оказывающих медицинские услуги населению в Российской Федерации и в Хабаровском крае;
- анализ числа больничных организаций в РФ и в Хабаровском крае;
- анализ медицинской помощи на одного жителя в РФ и в Хабаровском крае.

Проведенный анализ израсходованных средств за отчетный период ТФОМС показал, что израсходованные средства увеличивались в 2019-2021 годах и в Российской Федерации, и в Хабаровском крае. Это связано с увеличением объема медицинской помощи, оказываемой в амбулаторных условиях с профилактической и иными целями, а также в неотложной форме, медицинской помощи в условиях дневного стационара, медицинской реабилитации в стационарных условиях и паллиативной медицинской помощи в стационарных условиях (рис. 1).

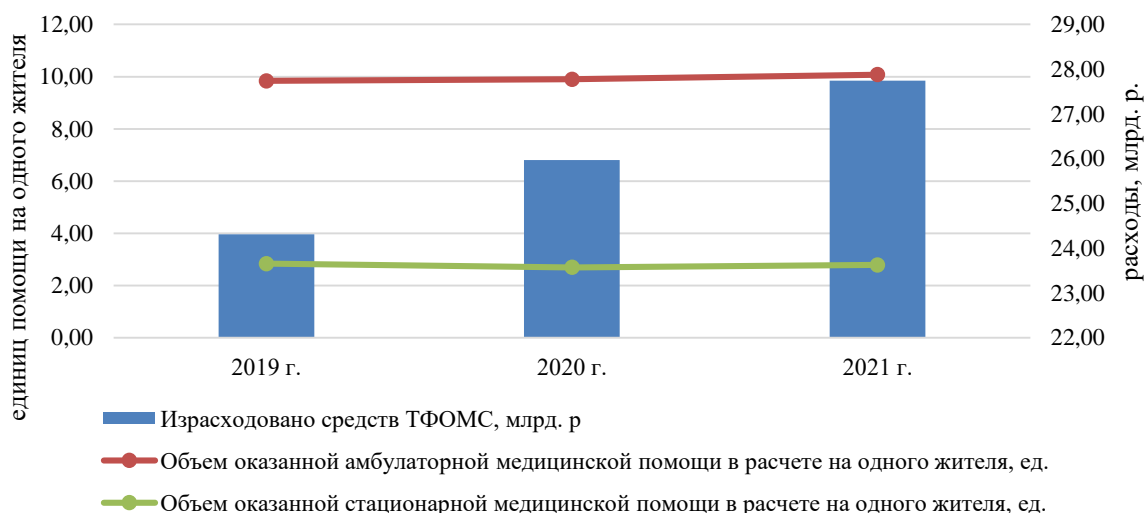


Рис. 1. Израсходованные средства и объем медицинской помощи на одного жителя в Хабаровском крае (составлено авторами по данным Росстата)

Основными источниками поступления финансовых ресурсов в учреждениях здравоохранения являются средства обязательного медицинского страхования (ОМС) и средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

В результате сравнения израсходованных средств за отчетный период ТФОМС и Федеральным Фондом ОМС можно сделать вывод, что основная часть денежных средств системы обязательного медицинского страхования направляется в ТФОМС посредством предоставления субвенций из бюджета ФОМС в целях финансового обеспечения расходных обязательств субъектов РФ, которые возникают при осуществлении ими переданных в сфере ОМС полномочий. Таким образом, можно установить фактически полную зависимость большинства бюджетов ТФОМС от объемов межбюджетных трансфертов, предоставляемых им ФОМС.

В настоящее время частично сохраняется порядок планирования расходов на здравоохранение, действовавший до появления системы медицинского страхования, то есть финансирование учреждений здравоохранения производится на основе сметного принципа: каждому учреждению утверждается смета расходов, производимых за счет выделяемых средств. Финансовые средства планируются и выделяются учреждениям по статьям экономической классификации бюджетных расходов. Согласно установленному порядку, составление индивидуальной сметы медицинского учреждения осуществляется исходя из нормативов расходов в расчете на единицу объема выполненных работ и показателей объема работы каждого подразделения: среднегодового количества коек, количества койко-дней, среднегодового числа должностей медицинского и административно-хозяйственного персонала, количества поликлинических посещений и так далее [2].

Численность врачей всех специальностей (физических лиц) в организациях, оказывающих медицинские услуги населению в Российской Федерации за весь рассматриваемый период увеличивалась, однако рост наблюдается врачей, занятых в негосударственных организациях здравоохранения (на 11 % в 2021 году по сравне-

нию с предыдущим годом). В Хабаровском крае в 2020 году наблюдается повышение численности врачей на 1 %, а уже в 2021 году снижение на 2 %. Преобладают врачи, занятые в государственных организациях (80 % в 2021 г.). Однако в Хабаровском крае в целом наблюдается снижение численности врачей в 2021 году по всем формам собственности организаций здравоохранения. Возможно, дефициту кадров в Хабаровском крае способствует развитая конкурентная среда, дающая возможность трудоустройства в медицинские организации в других регионах, предлагающие более выгодные условия работы.

Также число больничных организаций в Российской Федерации в 2020 году снизилось на 65 единиц, но уже в 2021 году можно отметить увеличение на 7 единиц. В Хабаровском крае в 2020 году в сравнении с 2019 годом наблюдается динамика без изменений, но в 2021 году отмечается снижение больничных организаций на 3 единицы. Обеспеченность больничными койками снижается и в Хабаровском крае, и в Российской Федерации (70 и 73,3 соответственно), объемы оказанных услуг на 1 человека составляют 9-10 в России, и в крае. При этом повышается число негосударственных медицинских организаций в РФ, следовательно, снижается популярность использования услуг по обязательному медицинскому страхованию, потребители выбирают частные организации.

Главная проблема общественного здоровья в Российской Федерации – это высокая смертность населения и, как следствие, низкая ожидаемая продолжительность жизни населения (ОПЖ). За последние 2 года (2020 и 2021 гг.) в РФ умерли почти 1 млн человек по сравнению с 2019 г. В результате по итогам 2021 г. ОПЖ составила только 70,1 года (снижение на 3,2 года) и стала на 5 лет ниже, чем в «новых-8» странах ЕС, и на 10 лет ниже, чем в «старых» странах ЕС. При этом в РФ смертность детей была в 1,5 раза выше, а смертность трудоспособного населения в 2,5 раза выше, чем в странах ЕС в среднем. Высокая смертность на фоне снижения рождаемости за два последних года привела к сокращению численности населения страны на 1,3 млн человек. Увеличение доступности бесплатной медицинской помощи позволило бы значительно сократить смертность, однако в отрасли накопились серьезные проблемы, которые значительно усугубились во время пандемии [3].

Наиболее важные из них:

- длительное недофинансирование здравоохранения из государственных источников. Следствием этого стали низкая оплата труда и дефицит медицинских кадров, недостаточные объемы бесплатной медицинской помощи, низкие тарифы, не покрывающие стоимость оказания медицинской помощи в соответствии с клиническими рекомендациями.

- нетерпимое положение медицинских работников – низкие базовые оклады, особенно в регионах с невысокой средней оплатой труда в экономике. Как следствие, происходит переток кадров туда, где она выше. Такое положение усугубляется постоянными переработками, избыточными, невыполнимыми требованиями, излишними проверками.

- дефицит коечного фонда стационаров.

Вышеперечисленные проблемы и зоны неэффективности свидетельствуют о том, что система здравоохранения РФ лишена критических ресурсов для достижения

целей по улучшению здоровья и снижению смертности населения, неверно установленные стимулы приводят к ее несбалансированному развитию, а имеющиеся ограниченные ресурсы в ряде случаев используются неэффективно.

В Указе Президента РФ от 21 июля 2020 г. поставлена цель – обеспечение устойчивого роста численности населения и повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет к 2030 г. Реализуемые сегодня Национальный проект «Здравоохранение» и программа «Модернизации первичного звена» важны, но направлены преимущественно на строительство и обновление инфраструктуры медицинских организаций. Мер, направленных на решение кадровой проблемы (главной для решения вопроса с доступностью медицинской помощи), в национальном проекте явно недостаточно [3].

Список использованных источников

1. Данилов Е. Н. Анализ хозяйственной деятельности в бюджетных и научных учреждениях: Учебное пособие. Минск: Книжный дом; Экоперспектива, 2018. С. 336.

2. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 29.07.2018). URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.03.2023).

3. Здравоохранение России 2022–2023 гг.: неотложные меры в условиях особого положения в экономике и социальной сфере. Проблемы и предложения. Версия от 08.04.2022 // ОРГЗДРАВ: новости, мнения, обучение. Вестник ВШОУЗ. 2022. Т. 8. № 2. С. 27.

E. A. Parkhomenko

L. A. Romanova

ANALYSIS OF FINANCING OF HEALTH CARE ORGANIZATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND IN THE Khabarov Krai

Keywords: financing of health facilities, funds spent, number of doctors.

The article considers the main sources of financial resources for healthcare institutions. Thus, an analysis of the financing of the healthcare organization was carried out, and a conclusion was made about the state of the healthcare system and what trends should be expected in the future.

Ю. А. Салаватова

В. А. Баляева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ МАЛОГО БИЗНЕСА И ИХ ОЦЕНКА

Ключевые слова: риск, финансовый риск, малый бизнес, управление риском, метод «Дельфи», метод «SWIFT», метод «финансовых коэффициентов», метод «анализа чувствительности».

В статье обосновывается актуальность оценки финансовых рисков малого бизнеса. В статье отражен анализ применяемых методов для оценки финансовых рисков малого бизнеса и применение одного из методов на примере компании.

Актуальность вопроса оценки финансовых рисков малого бизнеса обусловлена тем, что малый бизнес всегда предполагает постоянный поиск рисков и планирование действий в случае их возникновения, так как подвержен их большему влиянию, нежели крупный бизнес. Например, специальная военная операция России на Украине и COVID-19 оказала огромное влияние на малый бизнес и экономику России в целом. В данных условиях предприниматели вынуждены постоянно проводить ряд мероприятий по оценке финансового состояния предприятия для того, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке и предусмотреть возможные угрозы, которые будут сопровождать бизнес в данных неблагоприятных условиях. Таким образом, понятие «финансовый риск» можно определить, как риск, связанный с вероятностью финансовых потерь, чья сущность заключается в наступлении неблагоприятного события с отрицательными экономическими последствиями потерь прибыли, дохода и капитала.

При переходе к вопросу оценки финансовых рисков малого бизнеса стоит отметить, что существуют множество методов, которые условно можно поделить на качественные и количественные. Основываясь на популярности и применяемости методов при оценке любого из видов риска, на наш взгляд более целесообразным является анализ таких качественных методов оценки как:

– Метод «Дельфи» – метод, предназначенный для получения обобщенного мнения группы экспертов. В настоящее время этот термин используется более широко во всех формах мозгового штурма, но существенной особенностью метода «Дельфи» является анонимность и индивидуальность мнения экспертов [1].

– Метод «SWIFT» (Structured what-if technique, или же метод «что, если») – это метод исследования сценариев, основанный на групповой работе. Модератор и группа используют стандартную фразу «что, если» в сочетании с подсказками, чтобы понять, как процесс, организация или процедура находятся под влиянием опасного события [2].

Также предлагается рассмотрение таких количественных методов как:

– Метод «анализа чувствительности» (sensitivity analysis) – метод количественного анализа рисков и моделирования, используемый для определения рисков с наибольшим возможным влиянием на проект [3].

– Метод «финансовых коэффициентов» – это метод оценки финансового положения компании, чье применение основано на теории, которая предполагает наличие определенного соотношения между разными статьями отчетности.

Преимущества и недостатки методов, кроме последнего, рассмотрены в табл. 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки методов

Метод	Преимущество	Недостаток
Метод «Дельфи»	– обеспечение сокращения погрешности по всей совокупности индивидуальных ответов и ограничение колебания внутри опрашиваемых групп.	– большие временные затраты как для проведения, так и для обработки результатов; – недостаток данных и знаний экспертов для оценки финансового состояния компании; – неполнота результатов для последующей реакции на финансовый риск компании.
Метод «SWIFT»	– метод применим ко всем формам систем и ситуаций; – требует минимальной подготовки группы исследований; – метод может быть использован для идентификации способов улучшения процессов и систем;	– необходимость опытного ведущего для эффективного применения метода и необходимость подготовки группы к обсуждению.
Метод «анализа чувствительности»	– метод отлично показывает влияние отдельных исходных факторов на конечный результат проекта; – метод прост в понимании и трактовке результатов; – отсутствие неопределенных, «расплывчатых» результатов.	– при однофакторном анализе не учитывается взаимовлияние факторов, поскольку переменным является только один, а остальные фиксируются на базовых значениях; – метод не учитывает все возможные внешние и внутренние обстоятельства;

Преимущества и недостатки метода «финансовых коэффициентов» будут рассмотрены при практическом применении метода на конкретном предприятии. Данный метод был выбран на основе того, что является одним из самых применяемых и относительно простых в понимании методов оценки для конкретно малого бизнеса. Для оценки финансовых рисков была выбрана компания ООО «АЯ» – рекламно-производственная компания, работающая с 2001 года на Дальневосточном рынке бизнес-сувениров и промо продукции. Основным источником информации для расчета метода – бухгалтерский баланс предприятия.

Нашей задачей будет проанализировать финансовое состояние предприятия в период с 2019 по 2021 год, а также дать оценку риска финансовой устойчивости ком-

пании. Для этого нужно проанализировать предприятие с точки зрения метода оценки риска ликвидности баланса с помощью абсолютных показателей, алгоритм которого можно представить в следующем виде (рис. 1). Модель была составлена на основе работ Солодова А. К. [4].

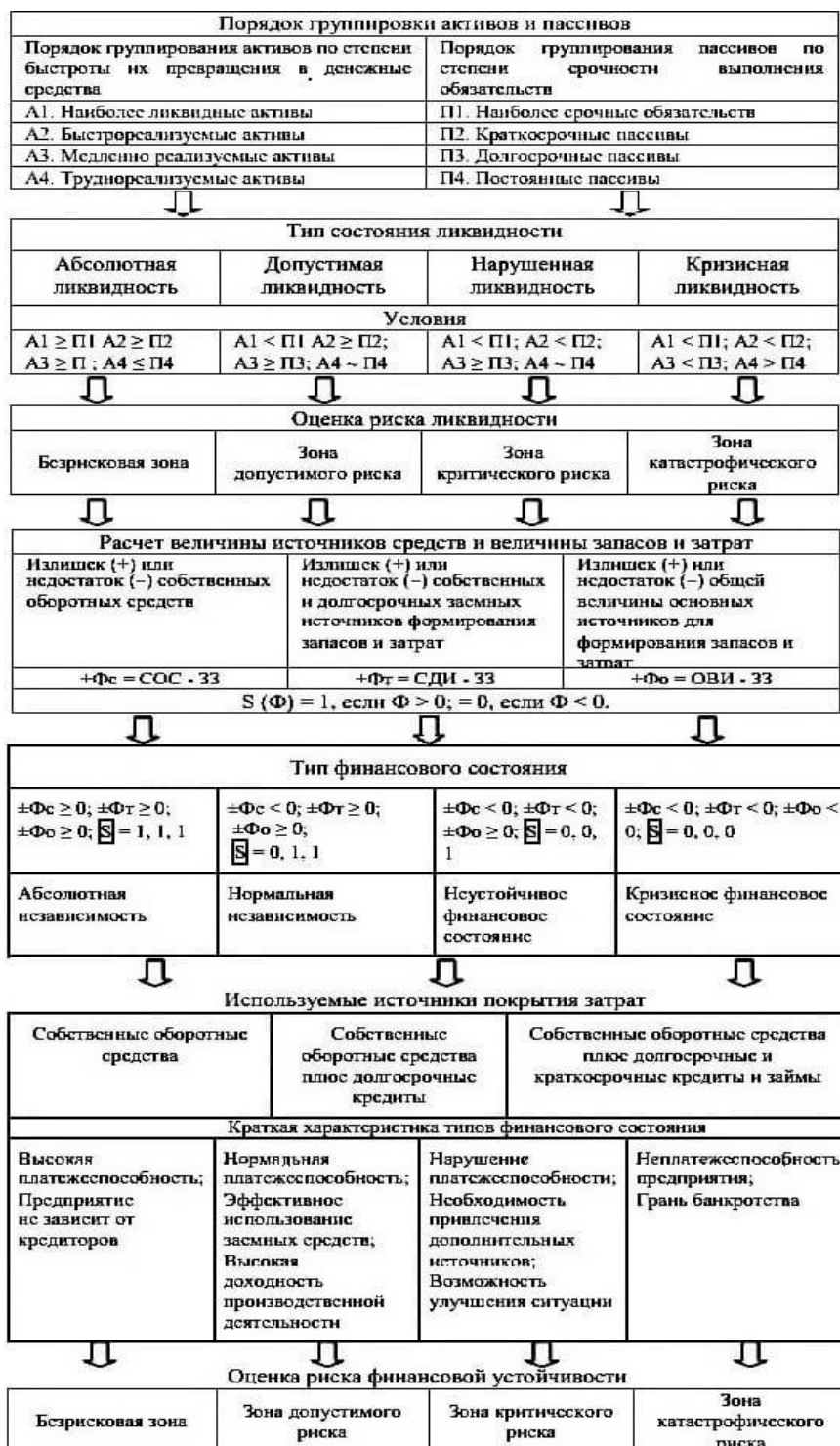


Рис. 1. Модель оценки риска ликвидности баланса с помощью абсолютных показателей

Для оценки риска ликвидности по вышеприведенной модели составим группировку активов и пассивов, которая отражена в табл. 2.

Таблица 2

Группировка активов и пассивов ООО «АЯ» с 2019 по 2021 год, в тысячах рублей

Показатель	Состав показателя	Значение по годам		
		2019	2020	2021
Высоколиквидные активы (А1)	Денежные средства в кассе и р/с, краткосрочные финансовые вложения в банк и ценные бумаги.	2569	1525	5288
Быстрореализуемые активы (А2)	Дебиторская задолженность (<12 месяцев) и вклады в банк.	1149	3059	3690
Медленно реализуемые активы (А3)	Дебиторскую задолженность (> 12 месяцев), товарные запасы готовой продукции, сырья и материалов и прочее.	20189	24215	27948
Труднореализуемые активы (А4)	Здания и сооружения, оборудование, транспорт, земля, нематериальные активы: патенты, торговые марки.	3816	2398	1375
Наиболее срочные обязательства (П1)	Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, персоналом, бюджетом.	1094	1396	1309
Краткосрочные обязательства (П2)	Краткосрочные кредиты и займы, резервы предстоящих расходов, прочие краткосрочные обязательства.	2432	3342	2751
Долгосрочные обязательства (П3)	Долгосрочные кредиты и займы.	-	-	-
Постоянные пассивы (П4)	Собственный капитал.	31255	32617	39505

На основании приведенной группировки можно определить тип состояния ликвидности предприятия за последние три года с помощью абсолютных показателей, что отражается в табл. 3.

Таблица 3

Определение типа состояния ликвидности ООО «АЯ» с 2019 по 2021 год

Год	Сравнение результата	Оценка ликвидности	Оценка риска ликвидности
2019	A1>П1; A2< П2;A3>П3; A4>П4	Абсолютная ликвидность	Безрисковая
2020	A1>П1; A2> П2;A3>П3; A4>П4	Абсолютная ликвидность	Безрисковая
2021	A1>П1; A2> П2;A3>П3;A4>П4	Абсолютная ликвидность	Безрисковая

Исходя из табл. 3 можно определить тип состояния ликвидности ООО «АЯ» с 2019 по 2021 год как безрисковое. Таким образом, расчет состояния ликвидности баланса по абсолютным показателям показал, что все три года у предприятия было достаточно ресурсов для обеспечения своей платежеспособности.

Оценка рисков ликвидности и финансовой устойчивости проводится с применением относительных показателей посредством анализа отклонений от рекомендуемых значений. Риск потери финансовой устойчивости относится к числу важных

финансовых рисков. Поэтому ее оценка позволяет собственникам принять своевременные меры, чтобы избежать банкротства. Комплексная (балльная) оценка финансового состояния организации заключается в классификации организаций по уровню финансового риска, то есть любая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от набранного количества баллов, исходя из фактических значений ее финансовых коэффициентов. Исходя из относительных показателей, подсчитанные баллы следует суммировать, после чего мы сможем отнести предприятие к определенному классу финансового состояния. В нашем случае, сумма всех баллов за 2019 и 2021 год составляет 71,5 и 86,5 баллов соответственно. На основе этого можно сделать вывод, что сумма баллов за 2019 и 2021 год относится ко второму классу оценки финансового риска, так как находится в пределах от 67 до 96 баллов. Второй класс подразумевает нормальное финансовое состояние предприятия. За 2020 год сумма баллов составляет 60,5, что позволяет отнести предприятие к третьему классу оценки финансового состояния, так как сумма баллов находится в диапазоне от 37 до 66 баллов. Третий класс подразумевает, что финансовое состояние предприятия можно оценить, как среднее. На основе этого можно сделать общий вывод, что предприятие «АЯ» имеет нормальное финансовое состояние.

Исходя из процесса применения данного метода на конкретном предприятии, были выявлены преимущества и недостатки метода, которые отображены на рис. 2.

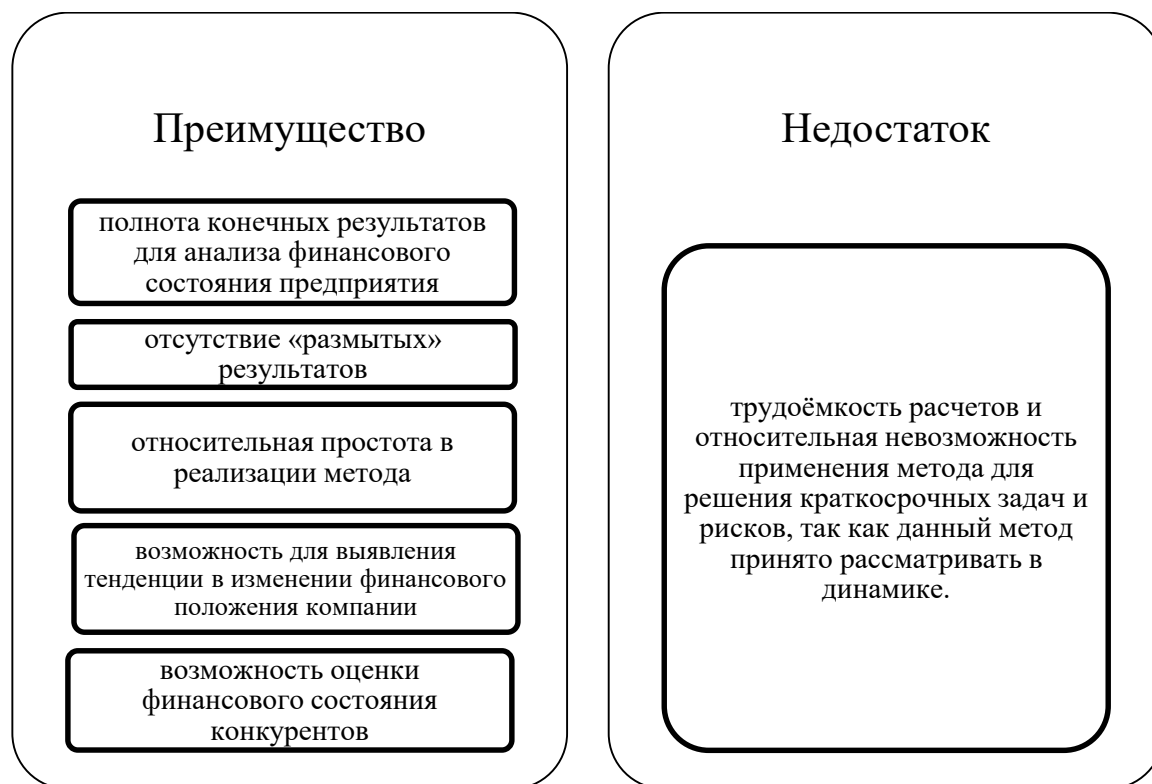


Рис. 2. Преимущества и недостатки метода «финансовых коэффициентов»

Таким образом, из всех вышерассмотренных методов качественной и количественной оценки финансовых рисков в малом бизнесе, на наш взгляд, наиболее целесообразным является применение метода «финансовых коэффициентов». В отли-

чие от всех методов он дает не только точную и полную картину финансового состояния компании, но также показывает финансовую устойчивость компании при влиянии финансового риска и осуществляет возможность для выявления тенденции в изменении финансового положения компании. Также, в отличие от других рассмотренных методологий, данный метод позволяет оценить финансовое состояние конкурентов, что позволит компании в полной мере оценить свою конкурентоспособность и сравнивать ее с другими.

Список использованных источников

1. *Смирнова Ю.А.* Метод Дельфи как инструмент эффективного стратегического планирования и управления // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2016. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metod-delfi-kak-instrument-effektivnogo-strategicheskogo-planirovaniya-i-upravleniya-1> (дата обращения: 05.01.2023).

2. *Зарипова Э.* Структурированный анализ сценариев методом «что, если?» // Глобальная сеть рефератов. URL: https://revolution.allbest.ru/marketing/00491452_0.html (дата обращения: 05.01.2023).

3. *Акулова А. И., Фокина О. М.* Анализ чувствительности и его роль в принятии решений по инвестиционному проекту // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-chuvstvitelnosti-i-ego-rol-v-prinyatii-resheniy-po-investitsionnomu-proektu> (дата обращения: 05.01.2023); *Борисова О. В., Малых Н. И., Овешникова Л. В.* Инвестиции в 2 т. Т. 1. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. Москва: Юрайт, 2019. С. 218. URL: <https://urait.ru/bcode/432922> (дата обращения: 05.01.2023).

4. *Солодов А. К.* Основы финансового риск-менеджмента : учебник и учебное пособие. Москва. Издание Александра К. Солодова, 2018. С. 286. URL: http://elib.fu.ru/fbook/solodov_64842.pdf/download/solodov_64842.pdf (дата обращения: 06.01.2023).

J.A. Salavatova

V. A. Baliaeva

FINANCIAL RISKS OF SMALL BUSINESSES AND THEIR ASSESSMENT

Keywords: risk, financial risk, small business, risk management, «Delphi» method, «SWIFT» method, «financial coefficients» method, method of «sensitivity analysis».

The article substantiates the relevance of the assessment of financial risks of small business. The article reflects the analysis of the methods used to assess the financial risks of small businesses and the application of one of the methods on the example of a company

О. А. Филатова, канд. экон. наук
(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СТРАХОВЫЕ БРОКЕРЫ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ: ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: посредник, страховая сделка, договор, страховщик, страхователь, лицензия, стандарт, продажи.

В статье рассмотрены организация и особенности осуществления брокерской деятельности на страховом рынке России, дана оценка деятельности российских страховых брокеров.

Как известно, на страховом рынке сталкиваются интересы продавца и покупателя страховой услуги, при этом продавец – это всегда профессиональный участник страхового дела (страховщик или перестраховщик), а в роли покупателя может выступать как профессионал (перестрахователь), так и непрофессионал (страхователь). Условия неопределенности, конъюнктура рынка, уровень финансовой грамотности и страховой культуры могут предопределить возникновение потребности у сторон договора страхования (перестрахования) в квалифицированной помощи страхового посредника, которую им вкупе со своим опытом может предложить страховой брокер. Причем целевую аудиторию последнего представляют не только страхователи, но и страховщики, перестрахователи, перестраховщики.

Правовые основы деятельности страховых брокеров заложены в Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (далее – Закон), Гражданском кодексе Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ, Федеральном законе «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ и ряде других нормативно-правовых актов.

Согласно Закону, брокерскую деятельность в страховании могут осуществлять как юридические, так и физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве индивидуальных предпринимателей, выстраивая взаимодействие «страховой брокер – клиент» на основании договора об оказании услуг страхового брокера [1]. При этом брокеры вправе:

- осуществлять посредническую деятельность от своего имени, но за счет клиентов;
- совершать юридические и иные действия по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования (перестрахования) от имени и за счет клиентов;
- осуществлять прием денежных средств от страхователей в счет уплаты страховой премии (страхового взноса) по договору страхования.

Вместе с тем, правовыми нормами определен и ряд ограничений, согласно которым брокер не вправе:

- осуществлять деятельность без лицензии;
- получать вознаграждение по одному договору страхования и от клиента-страховщика, и от клиента-страхователя (он должен представлять интересы только одной из сторон по договору);
- осуществлять прием денежных средств от страхователей (перестрахователей) в счет оплаты договора страхования (перестрахования), если они не обладают гарантией исполнения обязательств в форме банковской гарантии на сумму не менее 3 миллионов рублей или наличия собственных средств в размере не менее 3 миллионов рублей, размещенных в денежные средства;
- оказывать услуги исключительно по обязательному страхованию;
- осуществлять деятельность страховщика, перестраховщика, страхового агента;
- подписывать от имени страховщика договор страхования в виде электронного документа электронной подписью страхового брокера, а также получать страховую премию (страховые взносы) от страхователя по соответствующему договору страхования и др.

В интересах клиента-страхователя / клиента-страховщика страховой брокер может осуществлять:

- операции, связанные с заключением договора страхования;
- операции, связанные с изменением или расторжением договора страхования;
- операции, связанные с урегулированием убытков
- консультационную деятельность [2].

Возможны различия в перечне услуг страхового брокера в зависимости от договоренностей с клиентом, которые должны конкретизироваться в договоре или в поручении (заявке) последнего, если это предусмотрено договором на оказание услуг страхового брокера. Иногда могут возникать ситуации, вынуждающие брокера отступать от положений договора или поручения. Тогда страховому брокеру вменяется обязанность уведомления клиента о допущенном отступлении путем предоставления объяснений своих действий и подтверждения обстоятельств отступления от указаний клиента [3].

Операции в интересах клиентов брокер осуществляет в соответствии с требованиями Базового стандарта совершения страховыми брокерами операций на финансовом рынке, который призван установить единые правила совершения операций, предупредить недобросовестную деятельность на финансовом рынке, обеспечить соблюдение прав и законных интересов получателей финансовых услуг, оказываемых страховыми брокерами. Что касается контроля за деятельностью страховых брокеров как субъектов страхового дела, то он осуществляется мегарегулятором финансового рынка – Банком России и включает в себя лицензирование брокерской деятельности и последующий контроль. Кроме того, страховой брокер является объектом контроля и надзора Банка России за соблюдением законодательства в сфере противодействия отмыванию (легализации) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Стоимость услуг страхового брокера (размер вознаграждения, причитающегося брокеру по договору на оказание брокерских услуг) определяется в виде фиксированной суммы или в процентах от размера страховой премии по договору страхования (как правило, не превышает 10 %). Способ определения и размер вознаграждения определяется сторонами при согласовании заявки на оказание услуг.

Брокер, по сути, является посредником-профессионалом. Квалификацию, необходимую работнику для осуществления брокерской деятельности в сфере страхования (перестрахования), определяют требования профессионального стандарта 08.005 «Страховой брокер», предусматривающие построение карьеры по трем уровням квалификации (6–8) [4].

Квалификационные и иные требования к руководителям субъекта, главному бухгалтеру страхового брокера установлены ст. 32.1 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Поскольку страховой брокер в процессе своей деятельности взаимодействует с людьми (представителями страховых (перестраховочных организаций), а также с клиентами-страхователями), то профессиональной программой страхового брокера установлен ряд профессионально важных качеств, к которым отнесены: аналитические способности; здравый смысл; гибкость; неприятие коррупции; творческий подход к делу; трудолюбие; бережливость; сочувствие людям; терпеливость; общительность; аккуратность; физическая выносливость; коммуникативно-психологические способности. Профессиональная направленность брокерской деятельности – «человек – человек/человек – знак», а сфера труда – «человек/ информация/ финансы».

Таким образом, можем констатировать, что страховой брокер – это независимый консультант на страховом рынке (в отличие от страховых агентов), который осуществляет продажу страховых полисов от имени страховщика и по его поручению, заполняя и выдавая страховые полисы, поскольку такая деятельность приравнивается к деятельности страхового агента и запрещена Законом РФ от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Страховые брокеры оказывают услуги по организации страховой защиты имущественных интересов практически по всем видам страхования, предусмотренным классификацией согласно ст. 32.9 Закона, но чаще всего специализируются на редких, сложных и опасных рисках, а именно: космических и авиационных, промышленных, предпринимательских и финансовых (в том числе инвестиционных), строительных и т. п.

Далее рассмотрим, как изменялась численность страховых брокеров в сравнении с иными субъектами страхового дела, деятельность которых подлежит лицензированию.

В табл. 1 отражена информация о количестве учтенных субъектов страхового дела за период 2017–2021 гг. [5]. На основе представленных данных можно сделать вывод о том, что численность страховщиков в анализируемом периоде устойчиво снижается, продолжая демонстрировать тенденцию концентрации страхового рынка, но, вместе с тем, темп снижения количества страховщиков в 2021 г. по сравнению с 2020 г. был минимальным за анализируемый период.

Таблица 1

Количество учтенных субъектов страхового дела

Показатель	Значение показателя по годам				
	2017	2018	2019	2020	2021
Количество учтенных страховщиков, ед.	246	231	198	177	170
Темп роста количества страховщиков, %	-	93,9	85,7	89,4	96,0
Количество обществ взаимного страхования, ед.	10	14	10	10	12
Темп роста количества обществ взаимного страхования, %	-	140,0	71,4	100	120,0
Количество страховых брокеров, ед.	67	65	65	57	58
Темп роста количества страховых брокеров, %	-	97,0	100	87,7	101,7

Количество обществ взаимного страхования изменялось в анализируемом периоде разнонаправленно, демонстрируя рост только в 2018 и 2021 гг.

Численность страховых брокеров демонстрировала наименее сильные колебания по сравнению с численностью страховщиков и ОВС, снижаясь в период 2017–2020 гг. В 2021 г. отмечен незначительный рост численности страховых брокеров на 1 ед. по сравнению с 2020 г.

По объемам вознаграждения по договорам на оказание услуг страхового брокера в первой пятерке страховых брокеров места распределились так, как это представлено в табл. 2 [5].

Таблица 2

Распределение мест по объемам страхового вознаграждения

Страховой брокер	Значение показателя по годам				
	2017	2018	2019	2020	2021
ООО «Страховой Брокер Виллис СНГ»	1	1	1	1	2
ООО «Страховой брокер Сбербанк»	2	2	2	2	1
АО «Марш – страховые брокеры»	3	3	3	3	3
ООО «Аон Рус – Страховые брокеры»	4	4	4	4	4
ООО «Страховой брокер «Малакют»	5	6	5	5	6
ООО «СБ «РТ – Страхование»	7	5	6	6	5

Состав первой четверки в 2017–2021 гг. не изменялся: ООО «Страховой Брокер Виллис СНГ», ООО «Страховой брокер Сбербанк», АО «Марш – страховые брокеры», ООО «Аон Рус – Страховые брокеры». Только в 2021 г. ООО «Страховой

Брокер Виллис СНГ» уступил лидерскую позицию ООО «Страховой брокер Сбербанка». Борьба за пятое место в анализируемом периоде разворачивалась между двумя брокерами: ООО «Страховой брокер «Малакут», уступавшим свои позиции в 2018 и 2021 гг., а также периодически догоняющим и обгоняющим этого брокера ООО «СБ «РТ – Страхование».

Таким образом, в заключение можно отметить, что в Российской Федерации рынок услуг страховых брокеров, имеющий небогатый исторический опыт, с одной стороны, сложился и демонстрирует относительно устойчивую динамику. С другой стороны, он в значительной степени отличается от международного рынка страховых брокеров, демонстрирующего устойчивый рост в связи с увеличивающимся спросом на страховые услуги, совершенно иную сегментацию, степень развития и проникновения на страховой рынок, а также интеграцию искусственного интеллекта в страховой сектор.

Список использованных источников

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/ (дата обращения: 04.04.2023).
2. Базовый стандарт совершения страховыми брокерами операций на финансовом рынке : утв. Банком России, Протокол от 25.04.2019 N КФНП-13. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_323536/ (дата обращения: 04.04.2023).
3. Там же.
4. Об утверждении профессионального стандарта "Страховой брокер" : Приказ Минтруда России от 10.03.2015 N 155н. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177673/ (дата обращения: 04.04.2023).
5. Финансовый рынок: официальная статистика. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/finance> (дата обращения: 04.04.2023).

O. A. Filatova

INSURANCE BROKERS IN THE RUSSIAN INSURANCE MARKET: ORGANIZATION AND FEATURES OF THE ACTIVITY

Keywords: intermediary, insurance transaction, contract, insurer, policyholder, license, standard, sales.

The article discusses the organization and features of the implementation of brokerage activities in the insurance market of Russia, an assessment of the activities of Russian insurance brokers is given.

Ю. Р. Шаповалова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Ключевые слова: образовательная программа, рентабельность, финансовый результат, эффективность образовательной программы, высшее образование.

В данной статье рассмотрены подходы к определению понятия «образовательная программа», дана авторская трактовка. Изучены основные статьи доходов и расходов, фигурирующие при реализации образовательных программ. Определены направления повышения эффективности образовательных программ.

Как известно, термин «образовательная программа» в научной литературе употребляется сразу в нескольких значениях:

- под образовательной программой понимается документ, с конкретным содержанием и направленностью определенного образовательного учреждения;
- образовательная программа (учебного заведения) – это описание системы разного рода мероприятий, которые осуществляются учебным заведением для достижения поставленных перед ним целей и задач;
- образовательная программа – это базис индивидуализации обучения каждого отдельно взятого студента

В педагогическом словаре под поднятием образовательная программа понимается «документ, который определяет собой содержание образования всех уровней и направленностей» [1].

По мнению Чувалевой Н. Н., образовательная программа – это: «Нормативный документ, в котором изложены основные аспекты образования, такие как содержание, объем, предполагаемые результаты, организационно-педагогические условия, методы аттестации и др. Эти программы разрабатываются на основе образовательных стандартов для различных уровней образования» [2].

Согласно ст. 2 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» образовательная программа представляет собой совокупность таких основополагающих характеристик, как объём, содержание, результаты, организационно-педагогические мероприятия, методы аттестации, представленные в учебном плане, учебном календарь, рабочие программы, курсы, модули и дополнительные материалы, включая оценочные и методические ресурсы [3].

На основании вышерассмотренных определений, можно вывести свое понимание термина «образовательная программа»: это содержание учебного курса, совокупность специально разработанных документов, в которых определено содержание

образования того или иного уровня (знания, навыки, умения), его объем и предполагаемые результаты, которые должны быть достигнуты по окончании обучения.

Финансовое обеспечение реализации образовательных программ в Российской Федерации осуществляется в соответствии с бюджетным законодательством страны с учетом норм, установленных федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации». Финансовый результат в целом – это показатель анализа и оценки эффективности деятельности субъекта на определенных стадиях его формирования, который определяется путем сопоставления доходов и расходов, формируемых на протяжении отчетного периода [4].

Определение эффективности образовательной программы возможно на основании выявления причинно-следственной взаимосвязи между внедрением программы в деятельность вуза и уровнем экономических показателей его деятельности. В таком случае финансовый результат определяется, как разница между результатами и затратами или же как отношение между этими параметрами, как разница в затратах до и после внедрения какой-либо программы. При этом, данный подход является весьма ограниченным, поскольку получение экономической выгоды – это не основа деятельности для государственных вузов. Результативность отражает степень достижения запланированного результата, но не только по финансовой части [5].

Под рентабельностью образовательной программы следует понимать не только ключевой показатель финансового результата образовательной программы, но и один из основных факторов при выявлении перспектив высшего учебного заведения, оказывающих большое влияние на показатели работы вуза и характеризующих достигнутый результат, а также использованные при этом материальные ресурсы. На показатели рентабельности оказывают свое влияние внешние и внутренние условия осуществления деятельности университетом, включая: состояние экономики региона, в котором располагается вуз; экономическое положение населения региона; демографическая ситуация; уровень нормативно-правового обеспечения; уровень финансового менеджмента; структура организации разных видов деятельности в вузе (образовательная, научно-исследовательская) и так далее. Рентабельность образовательной программы в полной мере зависит от показателей объемов прибыли (доходов и вливаний), затраченных средств, а также от их структуры.

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение понятию «эффективность образовательной программы», под которой предлагается понимать основной объект управленческого учета вуза, характеризующий результативность образовательной программы, то есть качественную и количественную оценку итогов деятельности учреждения, отражающую уровень их соответствия всем поставленным финансовым целям и нормам.

При оценке эффективности образовательных программ необходимо изучать поступления и основные статьи доходов образовательного учреждения. Так, например, большая часть финансирования на выполнение образовательной программы покрывает расходы, связанные с компенсацией труда профессорско-преподавательского состава с учетом размера средней заработной платы за выполняемую ими преподавательскую и иную работу.

На величину поступлений от реализации образовательной программы также влияют: численность обучающихся (за счет средств федерального бюджета / на платной основе / по целевым направлениям); форма обучения (очная, очно-заочная, заочная); уровень учебного заведения; разнообразие и рост объемов доходов, поступающих из различных внебюджетных источников; оптимизация уровня издержек; реформирование образовательной и научной деятельности; субсидии на возмещение нормативных затрат, которые связаны с оказанием государственных услуг высшего образования, в полной мере соответствующих государственному заданию. Немаловажными являются и осуществляемые государством дополнительной меры социальной поддержки по финансированию расходов на реализацию образовательных программ высшего образования.

Еще одним ключевым показателем, характеризующим важность и необходимость той или иной образовательной программы на рынке образовательных услуг, а также популярность образовательной программы, реализуемой в конкретном образовательном учреждении, является контингент обучающихся. Те студенты, которые обучаются на платной основе, участвуют в формировании доходов образовательной организации от внебюджетной деятельности и, тем самым, обеспечивают финансовое благополучие ВУЗа. Именно поэтому данный показатель – это один из важнейших, его необходимо контролировать на протяжении всего образовательного цикла.

Для оценки эффективности образовательной программы необходимо, в первую очередь, определить, какие доходы получает образовательное учреждение от ее реализации. Рассмотрим доходную часть от реализации образовательной программы.

Расчет дохода от обучения студентов, зачисленных на ОПОП на бюджетной основе (Дбюдж) рассчитывается следующим образом:

$$\text{Дбюдж} = \text{Кбюдж} \cdot \text{БО}. \quad (1)$$

где Кбюдж – контингент студентов, обучающихся на бюджетной основе;
 БО – размер бюджетного обеспечения одного студента.

Доход, получаемый от внебюджетной деятельности за счет платного контингента (Двнеб), важен для финансовой устойчивости образовательной организации, поэтому крайне важно отслеживать этот финансовый показатель на протяжении всего образовательного цикла. Сумма дохода, полученных от внебюджетной деятельности по той или иной образовательной программе, зависит от количества студентов, обучающихся на платной основе (Кпл) и стоимости этой программы (Цоп). Этот доход можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Двнеб} = \text{Кпл} \cdot \text{Цоп}. \quad (2)$$

Необходимым условием успешной реализации образовательной программы является привлечение научно-педагогических кадров помимо учебного процесса к различным видам научно-исследовательской деятельности (хоздоговорной, грантовой и др.). Это способствует повышению эффективности образовательных программ за

счет дополнительного дохода – дохода от участия научно-педагогических работников научно-исследовательской деятельности. ($D_{\text{НИР}}$).

Таким образом, доход, полученный от реализации образовательной программы, может быть выражен аддитивной моделью:

$$D_{\text{реалОП}} = D_{\text{БЮДЖ}} + D_{\text{ВНЕБ}} + D_{\text{НИР}}. \quad (3)$$

На следующем этапе оценки эффективности образовательной программы необходимо определить, какие расходы несет образовательное учреждение на ее реализацию. Немаловажным при оценке эффективности образовательных программ является и изучение основных элементов расходов на их реализацию. Перечень затрат, относимых к группам переменных или постоянных расходов, зависит от финансовой структуры образовательного учреждения [6]. Расходная часть состоит из:

- статей расходов, базой для расчетов которых являются площади: коммунальные услуги; услуги связи; содержание имущества; монтаж и наладка охранно-пожарной сигнализации, услуги вневедомственной охраны; услуги в области информационных технологий; приобретение строительных материалов; налог на имущество, земельный налог;

- статей расходов, базой для расчетов которых является контингент: мероприятия по охране труда и технике безопасности; прием и обслуживание делегаций; приобретение прав на использование программного обеспечения, сопровождение и обслуживание программ; редакционно-издательские, типографские услуги; услуги по организации культурно-массовых, оздоровительных мероприятий; услуги по организации питания; услуги по приобретению (обновлению) информационных электронных систем; услуги рекламного характера; услуги, связанные с проведением и сопровождением учебного и учебно-методического процесса; страхование; увеличение стоимости основных средств; приобретение лекарственных препаратов; приобретение инвентаря; хозяйственные товары, приобретение товаров бытовой химии, реактивов; канцелярские принадлежности, бумага; материалы и инвентарь для учебных занятий; расходные материалы однократного применения (за исключением приобретения дипломов, зачетных книжек и студенческих билетов);

- статей расходов, распределяемых на основе экономического анализа за предыдущие периоды (транспортные услуги; арендная плата за пользование имуществом; возмещение стоимости проезда студентам; возмещение стоимости проживания студентам; суточные расходы студентов при прохождении производственной практики; возмещение стоимости проживания сотрудникам; возмещение стоимости проезда сотрудникам; суточные расходы;

- статей расходов, которые прямо относятся на образовательную программу (вознаграждение по договорам гражданско-правового характера, включая страховые взносы; расходные материалы однократного применения (в части приобретения дипломов, зачетных книжек и студенческих билетов);

- заработной платы и начислений на оплату труда ППС.

Основные расходы связаны непосредственно с реализацией конкретной образовательной программы и делятся на прямые и косвенные. К прямым в данном случае относятся расходы, которые можно отнести непосредственно к реализации программы, такие как заработная плата ППС и др.

Косвенные затраты – это расходы, не связанные напрямую с реализацией образовательного контента, но, вместе с тем, необходимые для обеспечения реализации программы. Например, к косвенным затратам можно отнести общехозяйственные расходы, которые не связаны непосредственно реализацией образовательной программы, однако они необходимы для нормального функционирования образовательного учреждения. Поскольку данные расходы необходимы для реализации всех образовательных программ, реализуемых учреждением образования, то на каждую программу они относятся в равных долях.

Соответственно, расходы на реализацию образовательной программы ($P_{\text{реалОП}}$) можно определить, воспользовавшись следующей формулой:

$$P_{\text{реалОП}} = P_{\text{осн}} + P_{\text{общехоз}}. \quad (4)$$

где $P_{\text{осн}}$ – основные расходы на реализацию конкретной общеобразовательной программы;

$P_{\text{общехоз}}$ – общехозяйственные расходы на реализацию конкретной общеобразовательной программы.

И наконец, определив доходную и расходную части образовательной программы, можно оценить ее эффективность ($\text{ЭЭ}_{\text{ОП}}$). Для расчета коэффициента эффективности может быть использована следующая формула:

$$\text{ЭЭ}_{\text{ОП}} = D_{\text{реалОП}} / P_{\text{реалОП}}. \quad (5)$$

Реализация образовательной программы будет признана эффективной, если значение коэффициента $\text{ЭЭ}_{\text{ОП}}$ составит более 1, то есть по факту превышения доходов от реализации образовательной программы над расходами, понесенными для ее реализации.

Также экономическую эффективность реализации образовательной программы часто оценивают с помощью показателя рентабельности ($R_{\text{оп}}$), который выражается в процентах:

$$R_{\text{оп}} = ((D_{\text{реалОП}} - P_{\text{реалОП}}) / P_{\text{реалОП}}) \cdot 100. \quad (6)$$

Например, предположим, что по образовательной программе проходят подготовку 100 обучающихся, она приносит общий доход в размере 10 млн. р. Общие затраты на ее реализацию составляют 8 млн. р. Используя вышеприведенные выше формулы, можем рассчитать показатели, характеризующие эффективность данной образовательной программы:

$ЭЭоп = 10 / 8 = 1,25$, что позволяет сделать первичное заключение об эффективности образовательной программы.

$Роп = ((10-8) / 8) \cdot 100 = 25 \%$. Это означает, что программа принесла положительный финансовый результат в размере 2 млн. руб., что составляет 25 % от величины общих затрат на реализацию образовательной программы. Чем выше процент рентабельности, тем больший положительный финансовый результат приносит образовательная программа с каждого вложенного в ее реализацию рубля, что свидетельствует о повышении экономической эффективности данной программы.

К сожалению, зачастую можно наблюдать превышение расходов на реализацию образовательных программ высшего образования над доходами. Поэтому, для повышения эффективности образовательных программ можно предложить несколько способов:

1. Проведение постоянной оценки показателей экономической эффективности образовательных программ через рейтинговую систему (например, с учетом средней продолжительности обучения студентов на платной основе по данной программе; затрат на создание сетевых и Интернет-ресурсов и т. д.) с целью определения их перспективной результативности и разработки программ в будущем на основании данного рейтинга.

2. Обеспечение своевременных и полных поступлений бюджетных средств на реализацию образовательной программы на счета ВУЗов, например, за счет автоматизированных переводов [7].

3. Разнообразные финансовые поощрения и сокращение налогов при эффективной реализации образовательных программ не только для самих образовательных учреждений, но и для их всевозможных спонсоров.

Таким образом, подводя итоги, можно отметить, что оценка эффективности образовательных программ высшего образования может проводиться с использованием различных показателей, она дает возможность учитывать современные особенности функционирования различных сфер деятельности университета, определять его сильные и слабые стороны, а также перспективные направления для будущего развития.

Список использованных источников

1. Якиманская И. С. Принципы построения образовательных программ и личностное развитие учащихся. // Вопросы психологии. 1999. № 3. С. 47.

2. Чувелева Н. Н. Система образовательных программ // Образовательный портал «Справочник». URL https://spravochnick.ru/pedagogika/sistema_obrazovatelnyh_programm/ (дата обращения: 19.03.2023)

3. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ. URL:<https://www.consultant.ru/>(дата обращения: 19.03.2023).

4. Деренский Д. И., Шевченко С. А. Финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 1 (83). С. 79

5. *Курылева О. И.* Экономическая оценка эффективности основной профессиональной образовательной программы в рамках реализации проекта: «оценка эффективности ОПОП: модели управления» // Вестник Мининского университета. 2016. № 4. С. 9.

6. *Соловьева М. И.* Повышение эффективности системы финансового планирования бюджетных образовательных учреждений // Молодой ученый. 2020. № 38 (328). С. 68.

7. *Шишкина Н. А.* Экономика образования: рентабельность образовательных программ // Теоретическая экономика. 2019. № 3. С. 88.

Yu. R. Shapovalova

FEATURES OF ASSESSING THE ECONOMIC EFFECTIVENESS OF EDUCATIONAL PROGRAMS

Keywords: educational program, profitability, financial result, effectiveness of the educational program, higher education.

In this article, approaches to the definition of the concept of "educational program" are considered, the author's interpretation is given. The main items of income and expenses involved in the implementation of educational programs have been studied. Directions for increasing the effectiveness of educational programs have been determined.

МЕНЕДЖМЕНТ ТРАНСФОРМАЦИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.3:004

О. В. Ватолина, канд. экон. наук

М. В. Бабинцева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ И ИХ РОЛЬ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: большие данные, трансформация экономики, цифровая экономика, цифровизация, цифровые платформы.

В статье анализируются цифровые платформы разных стран и их роль в формировании и трансформации цифровой экономики, а также раскрывается сущность и значение цифровой экономики. Выявлены причины отставания России от ряда стран лидеров в развитии цифровой экономики.

В настоящее время цифровая трансформация охватывает все отрасли российской экономики. Современная автоматизация и информатизация деятельности предприятий – это не только реструктуризация используемых информационных технологий, но и совершенствование самих бизнес-процессов с помощью современных цифровых технологий для обеспечения эффективной работы.

Цифровая трансформация – это непрерывный процесс, который охватывает все отрасли экономики и оказывает значительное влияние на образ жизни людей. Цифровые платформы ускоряют цифровую трансформацию. Платформы ведут к повышению производительности труда, обеспечивают быструю и непрерывную связь между людьми, облегчают сотрудничество и взаимодействие между организациями, стирая территориальные границы, преодолевая часовые пояса, а также повышают конкурентоспособность национальных рынков.

Цифровая платформа - это бизнес-модель, основанная на высоких технологиях, которая создает прибыль за счет обмена между двумя или более независимыми группами участников. В базовой комплектации платформы сводят напрямую производителей и конечных потребителей, которые получают возможность взаимодействия без посредников. Также они дают возможность различным компаниям делиться информацией и таким образом существенно улучшить сотрудничество и создавать инновационные продукты [1].

Многие российские компании сегодня уделяют особое внимание цифровизации ключевых процессов и в большинстве случаев рассматривают цифровизацию как новый виток автоматизации.

Термин «цифровая экономика» был впервые использован ученым Доном Тапскоттом в его книге «Цифровая экономика: перспективы и опасности в эпоху сетевого интеллекта» (1995 г.). Ученый под данным термином предлагает понимать совокупность экономических и социальных видов деятельности, предоставление которых возможно только с использованием информационно-коммуникационных технологий [2].

Положительным моментом является то, что, согласно данной классификации, Россия относится к перспективным странам для развития цифровой экономики: по мнению Н.А. Стефановой, В.А. Почебут, цифровая экономика как «новый» вид экономики, имеет следующие преимущества [3]: замена физического состояния товара информационным массивом; значительное снижение ресурсных затрат на производство электронных товаров; предоставление отдельных групп товаров и услуг в электронном виде; хранение данных на электронных носителях в удаленных хранилищах данных или в облачной архитектуре; организация глобальных интернет-площадок; глобальные продажи товаров через Интернет.

В настоящее время цифровая экономика в России находится на ранней стадии развития, немного ниже среднестатистических стран Европейского союза и значительно отстает от наиболее развитых стран, таких как Китай, Южная Корея, Швеция и Ирландия.

Изменения и развитие цифровой экономики меняют привычные формы жизни и бизнеса. Развитие современного общества было бы невозможно без развития сектора цифровой экономики, который, в свою очередь, увеличивает скорость обмена, продаж и предоставления услуг, а также предоставляет возможности для оптимального распределения ресурсов, в том числе и информационных. Цифровая экономика состоит из основных элементов, представленных на рис. 1.

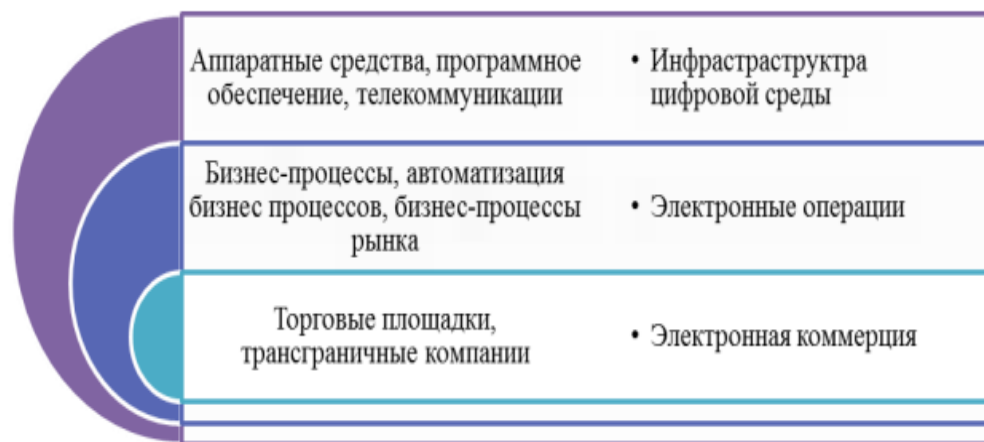


Рис. 1. Базовые элементы цифровой экономики

Многие страны мира признали неизбежность цифровой экономики и приступили к ее развитию. Однако, как видно из табл. 1, у разных стран различные цели развития цифровой экономики [4].

Приоритетные цели развития цифровой экономики в разных странах мира

Страны	Основные цели развития цифровой экономики
США	Лидерство в международной цифровой торговле
КНР	Закрепление позиции мирового лидера в сфере высоких цифровых технологий
Великобритания	Построение цифрового киберпространства
Германия	Переход страны на цифровое производство и внедрение цифровых технологий в повседневную жизнь общества
Сингапур	Лидерство в области развития цифровой экономики и развитие собственной цифровой экономики
Япония	Создание нового общества, ориентированного на человека посредством цифровых технологий
Россия	Эффективное развитие институтов цифровой экономики

Соединённые Штаты Америки – реализуют стратегию экономического развития и трансформации с основным акцентом на демонстрацию лидерства в международной торговле, внедрение и активное использование цифровых технологий. США являются лидерами в экономическом и технологическом развитии и могут реализовать стратегию развития цифровой экономики с минимальными затратами. Недостатком данной стратегии является то, что для развития «зрелой» цифровой экономики требуется длительное время.

Китай – работает с большими данными с 2015 года и рассматривается как ключевой ресурс в продвижении и развитии цифровой экономики. Политика развития цифровой экономики Китая является «закрытой» и предполагает развитие рынка новейших технологий. В то же время правительство не позволяет иностранным компаниям закрепиться на внутреннем рынке, государство поощряет приобретение иностранных компаний для получения доступа к новейшим разработкам.

Отдельного упоминания заслуживает опыт Великобритании как мирового лидера по уровню развития цифровой экономики. Для формирования нормативно-правовой базы в 2010 г. был принят закон «О цифровой экономике», за которым последовала стратегия ее развития, призванная помочь государству и бизнесу в реализации цифровой трансформации [5].

Цифровая экономика Германии развивается в соответствии с принятой стратегией «High-TechStrategy 2020», согласно которому Германия планирует осуществить полный переход в цифровое пространство. Интернет рассматривается как основной фактор, способствующий повышению уровня производительности труда и эффективности ведения бизнеса.

В Швейцарии на государственном уровне в 2016 г. была принята «Национальная стратегия по развитию цифровой экономики», которая предусматривает, что государство, бизнес и научные сообщества должны работать вместе для осуществления процесса цифровой трансформации [6].

Япония – заложила основы общества, ориентированного на человека как личность. И развивает цифровую экономику в соответствии со стратегией «Society 5.0», которая направлена на повышение уровня комфорта жизни людей и создание общества будущего [7].

Цифровая трансформация экономики в Российской Федерации обозначена стратегической и ключевой задачей национального развития, реализация которой возложена на компетентные органы государственной власти. В частности, в соответствии со «Стратегией развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» Правительство Российской Федерации утвердило и в настоящее время реализует национальную программу «Цифровая экономика Российской Федерации» [8]. Из содержания документов данной программы следует, что модель управления экономикой будет меняться, переходя от программно-целевой формы к программно-прогностической. Внедрение цифровых технологий приведет к изменениям в экономической структуре, традиционных рынках и социальных отношениях, что в свою очередь должно изменить все государственное управление. Источники добавленной стоимости и структурная схема экономики будут коренным образом изменены за счет внедрения более эффективных процессов, основанных на соответствующей цифровой инфраструктуре. Институты, применяющие цифровые модели и инструментарию, будут играть ведущую роль.

Подводя итоги анализа, можно сказать, что зарубежная модель цифровизации существенно отличается от российской. Например, в Швеции акцент делается одновременно на цифровое развитие государства, частного сектора и общества, в США частный сектор заметно впереди, а в Японии приоритет отдается цифровизации населения и бизнеса.

При этом среди рассмотренных примеров можно выделить и общие черты. Например, в исследуемых странах достаточно сильны крупные IT-компании, население сосредоточено в городах, уровень образования чрезвычайно высок, а стартапы, один из главных двигателей цифрового прогресса, активно развиваются уже на протяжении нескольких лет или даже десятилетий.

Российская программа цифровизации объединяет в себе цифровое развитие как государственных институтов, так и населения, и частного сектора. Однако в реальности российская модель сталкивается с рядом проблем. Основная роль в улучшении цифрового прогресса принадлежит государству, которое добилось значительных успехов в этой области. Являясь посредником в цифровом развитии, государство также пытается вовлечь в эту сферу и частный сектор. Однако механизмы, которые сформированы самим государством ограничивают и не позволяют в короткие сроки реализовать программу цифрового развития России. При этом для населения развитие цифровых технологий реализуется вполне успешно – в данный момент Интернет в России является одним из самых быстрых и дешевых в мире.

В связи с этим перед Россией стоит задача дальнейшего усиления развития цифровой экономики. Европейский опыт – комплексный подход к поддержке и стимулированию развития цифровых технологий в бизнесе – как нельзя лучше подходит для России.

Создание предпосылок для развития цифровой экономики в России и ее дальнейшее развитие приведет к структурным изменениям в различных секторах российской экономики, в частности необходимо пересмотреть отношения между бизнесом и государством, поскольку отсутствие согласованных действий с научным сообще-

ством является сдерживающим фактором. Чтобы обеспечить развитие цифровой индустрии, образование в области инженерии, строительства, физики и математики должно быть приоритетным и связано с цифровыми технологиями.

Поддержка создания и внедрения инноваций, стимулирование бизнеса к внедрению цифровых технологий и создание цифровых рынков обеспечат участие предприятий в развитии цифровой экономики.

Список использованных источников

1. Гелисханов И.З., Юдина Т.Н., Бабкин А.В. Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 6. С.29.

2. Tsakaev A.Kh., Khadzhiyev M.R. Taxation and transformations to the digital economy conditions // Industry 4.0. 2019. Т. 4. № 3. Р. 137

3. Стефанова Н.А., Почебут В.А. Мифы и реалии цифровой экономики в России // Актуальные вопросы современной экономики. 2017. №4. С.63.

4. Положихина М. А. Цифровая экономика как социально-экономический феномен // Экономические и социальные проблемы России. 2018. №1. С.57.

5. Popova I., Ivory C., Uhlin A. Organisation a approach to government digital transformation: Comparing the UK and Sweden // 18th European Conference on Digital Government, ECDG 2018; Santiago de Compostela; Spain; 25 October 2018 through 26 October 2018. Academic Conferences Limited, 2018. С. 177.

6. Попов Е.В., Семячков К.А. Компаративный анализ стратегических аспектов развития цифровой экономики // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2018. №1.

7. Карпущина Е.К. «SOCIETY 5.0»: Соотношение экономических выгод и социальных благ цифровизации // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития. 2019. С. 336

8. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 №1632-р. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/. (дата обращения 12.03.2023).

O. V. Vatolina

M. V. Babintseva

DIGITAL PLATFORMS AND THEIR ROLE IN THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY

Key words: big data, economic transformation, digital economy, digitalization, digital platforms.

The article analyzes the digital platforms of different countries and their role in the formation and transformation of the digital economy, and also reveals the essence and significance of the digital economy. The reasons for Russia's lagging behind a number of leading countries in the development of the digital economy are identified.

О. В. Ватолина, канд. экон. наук

Н. С. Милевский

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ИТ-АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: ИТ–архитектура; информационная система; система поддержки принятий решений; этапы исследования; количественная характеристика; количественная характеристика; оценка.

В статье рассмотрено понятие системы поддержки принятий решений и этапы проектирования данной системы. Также рассмотрены этапы исследования бизнес–процессов предприятия и определены качественные и количественные характеристики, требуемые для формирования требований к проектируемой ИТ–архитектуре предприятия.

Все современные предприятия стремятся к автоматизации бизнес–процессов. Автоматизация позволяет сократить время на выполнение задач на предприятии, повысить эффективность работы сотрудников.

Вопрос изучения процессов принятия решения в деятельности организаций является важной задачей экономической науки еще с 50-х годов прошлого века. Первые теоретические исследования в области систем поддержки принятия решений начались в 60-х годах прошлого века. Ближе к 80-м годам появились первые системы поддержки принятия решений, такие как GDSS, ODSS и EIS. В 90-х годах развитие систем поддержки принятия решения получило новый виток, связано с внедрением хранилищ данных и инструментов OLAP в проектирование информационных систем.

Современные системы поддержки принятия решений должны быть максимально адаптированы к решению повседневных управленческих задач и принимать решение неструктурированных и слабоструктурных задач, которые могут быть и многокритериальными.

Система поддержки принятия решения (СППР) – это компьютерные интерактивные системы, которые разработаны в помощь менеджеры при принятии управленческих решений [1].

СППР – это интерактивная автоматизированная система, цель которой помогать пользователю идентифицировать и решать задачи, принимать решения, основываясь на данных и моделях, которые заложены в информационную систему [2].

Предметная область формирует конфигурацию СППР и ее функциональное наполнение. Но вне зависимости от спецификации деятельности предприятия, этапы формирования конфигурации и последующее проектирование СППР как информационной системы остаются неизменными. В качестве ключевых этапов разработки системы поддержки принятия решения, выделим:

- идентификация проблемы;
- концептуализация данных;
- формализация данных;
- реализация информационной системы;
- тестирование информационной системы;
- введение информационной системы в эксплуатацию.

По мнению авторов, данные этапы являются обязательными, ошибки на каждом из этапов могут привести к некорректной работе всей информационной системы и увеличению времени на разработку и внедрение.

Для снижения количества ошибок на каждом из этапов, особое внимание следует уделить исследованию бизнес-процессов предприятия. ИТ-архитектура любой системы является важным аспектом деятельности организации. Объединение программно-аппаратных средств компании в единую систему обеспечит стабильную работу сотрудников. Частью ИТ-архитектуры является система поддержки принятия решений. Ниже перечислены этапы исследования бизнес-процессов для проектирования ИТ-архитектуры предприятия:

- анализ существующих бизнес-процессов и их ограничений;
- оценка возможностей информационных систем по преодолению ограничений;
- количественный прогноз влияния информационных систем на производительность, качество и устойчивость бизнес-процесса;
- выбор между инсорсингом и аутсорсингом информационной системы;
- определение портфеля ИТ-сервисов, влияющие на информационную систему;
- постановка задачи на внедрение или разработку информационной системы и формирование требований к ней;
- оценка выполнения поставленных задач и фактического влияния информационной системы на экономику организации.

Целью данного исследования является определение количественных и качественных показателей, характеризующие эффективность проведения исследования бизнес-процессов для создания ИТ-архитектуры предприятия.

Сбор, обработка, дальнейшая систематизация данных производится благодаря грамотному определению количественных и качественных характеристик, позволяющие провести оценку объекта исследования.

Количественная характеристика – это некоторая совокупность внутривидовых потребительских свойств, которые выражаются при помощи физических величин или единиц измерения [3].

Качественная характеристика – это совокупность внутривидовых потребительских свойств, которые обладают способностью удовлетворять потребности потребителя.

Качественная и количественная характеристика этапов исследования бизнес-процессов позволит сформировать индикаторы оценки каждого этапа исследования, необходимые для разработки эффективной ИТ-архитектуры.

В табл. 1 приведены качественные и количественные характеристики каждого этапа.

Анализ этапов исследования

Этапы исследования	Количественная характеристика	Качественная характеристика
1) Анализ существующих бизнес–процессов и их ограничений	Временной показатель, характеризующий затраты времени на бизнес–процесс; Показатель эффективности сотрудника, участвующий в бизнес–процессе.	Оценка сильных и слабых сторон бизнес–процесса; Определение местозастоев информации, ресурсов, кадров, времени; Определение основных бизнес–процессов.
2) Оценка возможностей информационных систем по преодолению этих ограничений	Время ответа на запрос пользователя; Максимальное единовременное количество сотрудников в информационной системе; Максимальный объем данных, хранящихся в информационной системе; Определение времени запуска информационной системы, в случае сбоя в работе.	Проверка информационной системы на соответствие современным тенденциям; Информационная система должна быть гибкой к настройке; Сложность запуска информационной системы в случае сбоя; Определение степени влияния внешней среды на информационную систему.
3) Количественный прогноз влияния информационных систем на производительность, качество и устойчивость бизнес–процесса	Определение уровня автоматизации работы на предприятии; Определение стоимости установки и настройки информационной системы; Определение затрат на поддержание функционирования имеющейся информационной системы.	Изучение ИС для внедрения; Определение способа внедрения ИС или ее альтернатив; Определение эффективности внедрения информационной системы; Выявление достоинств и недостатков внедряемой ИС.
4) Выбор между инсорсингом и аутсорсингом информационной системы.	Сравнение стоимостных и временных затрат на инсорсинг или аутсорсинг; Определение ответственной группы на проведение инсорсинга поставленной задачи; Определение разницы в затратах на содержание собственного штата сотрудников и аутсорсинга поддержания работоспособности ИС.	Определение целесообразности использования инсорсинга или аутсорсинга для разработки ИС; Определение области, где необходимо провести инсорсинг или аутсорсинг; Оценка сложности работы; Определение целесообразности передачи функций организации при аутсорсинге.
Этапы исследования	Количественная характеристика	Качественная характеристика

Окончание табл. 1

<p>5) Определение портфеля ИТ-сервисов, на которые влияет данная информационная система</p>	<p>Определение оптимального штата сотрудников ИТ – подразделения для обеспечения работоспособности; Определение затрат на поддержание работоспособности ИТ – подразделения.</p>	<p>Определение границ ответственности ИТ-сервисов; Фиксирование зон ответственности сотрудников ИТ-сервисов; Структурирование затрат на ИТ – сервисы (на какие бизнес-процессы оказывается наибольшее влияние, кто больше потребляет ИТ – услуги).</p>
<p>6) Постановка задачи на внедрение или разработку информационной системы и формирование требований к ней.</p>	<p>Определение денежных и ресурсных затрат, требуемых на внедрение или разработку информационной системы; Определение временных границы, которые выделяются на реализацию или внедрение информационной системы; Определение штата сотрудников, занимающихся внедрением или разработкой ИС при инсорсинге.</p>	<p>Формирование требований к будущей информационной системе, реализовывающая потребности компании; Выбор конфигурации информационной системы, соответствующая потребностям компании; Выбор между аутсорсингом и инсорсингом по вопросу внедрения или разработки информационной системы.</p>
<p>7) Оценка выполнения поставленных задач и фактического влияния информационной среды на экономику организации</p>	<p>Сравнение затрат организации до и после внедрения информационной системы; Проведение анализа деятельности сотрудников предприятия по затраченному времени на выполнение производственных задачи; Сравнение получаемой выгоды до внедрения ИС и после внедрения.</p>	<p>Проведение анализа эффективности внедренной информационной системы на предприятии; Подготовка информации для проведения переподготовки сотрудников предприятия по работе с внедренной информационной системой.</p>

Выделим индикаторы оценки рассмотренных этапов исследования бизнес-процессов на предприятии.

При анализе существующих бизнес-процессов и их ограничений:

- выявление мест дублирования бизнес-процессов;
- определение бизнес-процессов, где происходят задержки или застои по времени, ресурсам, кадрам;
- выявление необходимости проведения анализа бизнес-процессов и реинжиниринга бизнес-процессов.

В процессе оценки возможностей информационной системы по преодолению этих ограничений:

- формирование функциональных характеристик и особенностей информационной системы;
- выявление недочетов и проблем функциональных возможностей информационной системы и ее архитектуры;
- анализ вариантов доработки недочётов и проблем информационной системы;
- предложение вариантов снижения стоимостных затрат на поддержание информационной системы.

При количественном прогнозе влияния информационных систем на производительность, качество и устойчивость бизнес–процессов:

- рассмотрение вариантов внедрения новой информационной системы и возможных альтернатив;
- выбор метода внедрения информационной системы на предприятие.
- начало процесса внедрения новой информационной системы.

Выбирая между инсорсингом и аутсорсингом информационной системы:

- прогнозируется снижение затрат организации на поддержание работоспособности внедряемой информационной системы при использовании аутсорсинга;
- предполагается получения высокого качества выполнения задач, переданные на инсорсинг, в связи с высокой степенью заинтересованности работника или отдела при исполнении задания.

В процессе определения портфеля ИТ–сервисов, на которые влияет данная информационная система [4]:

- руководством компании получено представление о назначении и функционале ИТ – подразделения;
- произойдет снижение затрат времени на перенаправление поступающего запроса на ответственного сотрудника;
- оптимизация распределения нагрузки, поступающая на сотрудников ИТ – подразделения.

Процесс постановка задачи на внедрения или разработки информационной системы и формулирование требований к ним позволил [5]:

- формирование четких требований к внедряемой информационной системе;
- определение исполнителей реализации или внедрения информационной системы;
- определение возможностей внедряемой информационной системы на предприятие.

Оценка выполнения поставленных задач и фактического влияния информационной среды на экономику организации:

- новая информационная система внедрена на предприятие;
- внедренная информационная система будет работать без перебоев и проблем;
- изучение вариантов расширения или улучшения внедренной информационной системы [6].

Таким образом, исследуя количественные и качественные характеристики этапов анализа бизнес–процессов предприятия формируются требования к проектируемой ИТ–архитектуре. Разработчик ИТ–архитектуры имеет полное представление о назначении и функционале системы поддержки принятия решений. Индикаторы оценки этапов исследования позволяют проанализировать полученные результаты, но и снизить затраты времени, при необходимости повторного исследования бизнес–процессов на предприятии.

Список использованных источников

1. Системы поддержки принятия управленческих решений / Медведева М. А., Коломцева А. О., Вишнякова А. Ю., Искра Е. А.. URL: <https://study.urfu.ru/> (дата обращения: 06.04.2023).
2. Коновальцева Е. Г. История формирования и принципы построения систем поддержки принятия решений. URL: <http://simulation.su/>(дата обращения 03.04.2023).
3. Турганова А. Т. Методы качественного и количественного анализа бизнес–процессов. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 03.04.2023).
4. Основные категории БП, качественные и количественные параметры БП, оптимизация ключевых параметров. URL: <https://studbooks.net/>(дата обращения: 04.04.2023).
5. Система поддержки принятия решений и инженерное проектирование в управлении организацией. URL: <https://studfile.net/preview/7336981/page:2/>(дата обращения: 01.04.2023).
6. Кравченко Т. К. Экспертная система поддержки принятия решений. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения 03.04.2023).

O. V. Vatolina
N. S. Milevskii

STAGES OF DEVELOPING THE IT ARCHITECTURE OF THE ENTERPRISE

Keywords: IT architecture; information system; decision support system; research stages; quantitative characteristic; quantitative characteristic; grade.

The article considers the concept of a decision support system and the stages of designing this system. The stages of researching the business processes of an enterprise are also considered and the qualitative and quantitative characteristics required for the formation of requirements for the designed IT architecture of an enterprise are determined.

Т. И. Иващенко, канд. экон. наук

Л. В. Кукса

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА МОНТЕ-КАРЛО ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ

Ключевые слова: метод Монте-Карло, оценка рисков, биогазовая установка (БГУ), деривативы.

В статье были рассмотрены случаи использования метода Монте-Карло (метод статистических испытаний) для оценки экономических рисков. Следом была выведена общая последовательность действий для оценки рисков методом Монте-Карло.

Проблематика данной статьи – каким образом использовать метод Монте-Карло для оценки экономических рисков.

Множество математических методов помимо других наук также прижилось и в экономике. Подобным примером является метод статистических испытаний или метод Монте-Карло [1]. Метод статистических испытаний нашел широкое применение в экономике и наиболее часто используется при оценке экономических рисков.

В. М. Кошелев и Т. И. Нургалиев в своем исследовании используют метод Монте-Карло для оценки рисков инвестиционного проекта по внедрению биогазовой технологии сельскохозяйственные организации [2].

Источниками информации для расчетов являются формы бухгалтерской отчетности и экспертные оценки специалистов хозяйства ООО «Агро Виста «Тамбов», а также номинальные параметры оборудования компании ООО «Зорг Биогаз».

Следом было необходимо определиться с набором различных сценариев. Их было выделено две группы:

а) Сценарии по условиям использования электроэнергии:

1. Электроэнергия производится биогазовой установкой (БГУ) с целью замещения закупаемой электроэнергии;
2. Энергия производится БГУ и реализуется в общие электросети;
3. Электроэнергия производится БГУ и реализуется в общие электросети по цене с учетом субсидий.

б) Сценарии по составу отраслей:

1. Растениеводство и животноводство;
2. Растениеводство;
3. Животноводство.

Соответственно, насчитывается 9 различных сценариев. Наилучший сценарий определяли по критериям NPV (чистая приведенная стоимость) и РВР (срок окупаемости проекта).

Таким образом, сценарии группы a1, а также сценарий a2б2 являются наихудшими (в данных случаях внедрение было убыточным и окупалось со сроком более чем в 30 лет). Сценарий 2a1б имеет хороший показатель NPV (от -15 до 150 млн рублей), но большой срок окупаемости (от 6 до 50 лет).

Наилучшими сценариями считаются сценарии группы a3 и сценарий a2б3, они имеют показатель NPV в районе от 100 до 550 млн рублей и PBP в районе от 5 до 11 лет.

Также метод статистических исследований может использоваться для оценки рисков деривативов [3]. Данный метод позволяет смоделировать возможные движения цен на активы. Движения цен на активы включает в себя «drift», который представляет собой постоянное направленное движение и случайную величину, которая представляет волатильность рынка.

Получая на вход исторические данные о ценах актива, можно определить «drift», стандартное отклонение, дисперсию и среднее движение цены. И проведя расчеты нужное количество раз, можно определить возможные цены финансового актива на следующий торговый день. И в зависимости от цены за прошлый день и результатов имитации, инвестор может открыть длинную или короткую позицию [4].

Однако следует отметить, что метод Монте-Карло не учитывает циклические факторы, шумиху и другие факторы, которые не встроены в движение цены. Таким образом, решение будет недостаточно точным, а следовательно - опираться только на данный метод при прогнозировании цены актива не следует.

Также данный метод используется для оценки риска при внедрении нового оборудования на предприятие. Условия следующие: стоимость годовой аренды станка 400 000 долларов, и договор нужно подписать на несколько лет, необходимо оценить риск не достижения точки безубыточности.

Входными данными являются:

а) экономия на материально-техническом обслуживании (maintenancesavings, MS) - от 10 до 20 дол. на единицу продукции

б) экономия на трудозатратах (laboursavings, LS) - от «-2» до 8 дол. на единицу продукции

в) экономия на сырье и материалах (rawmaterialssavings, RMS) - от 3 до 9 дол. на единицу продукции

г) объем производства (productionlevel, PL) - от 15 000 до 35 000 единиц продукции в год

д) стоимость годовой аренды (точка безубыточности — breakeven) - 400 000 дол.

Формула годовой экономии составит:

$$(MS + LS + RMS) \cdot PL \quad (1)$$

С помощью 90%-ного интервала можно определить возможные значения заданных выше переменных, а затем симитировать 10000 возможных сценариев. В результате, из всех полученных значений годовой экономии 15% будут меньше заданной точки безубыточности.

Следует отметить, что риск не всегда сводится к возможности убытков. Так же имеют место несколько других показателей риска, с помощью которых можно говорить о вероятности ущерба разного масштаба, что и подразумевается под анализом риска.

Рассмотрев 3 приведенных примера использования метода Монте-Карло для оценки рисков можно составить общую последовательность действий.

Она представлена на рис. 1.

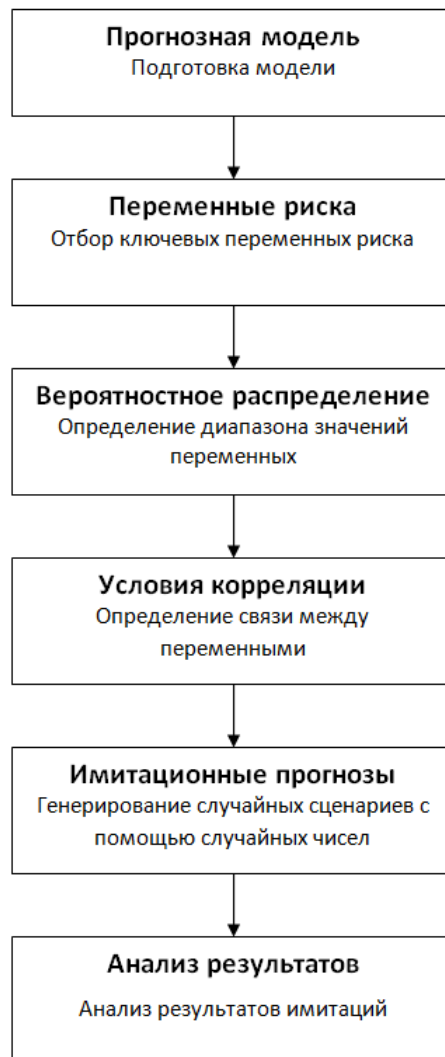


Рис. 1. Последовательность действий при использовании метода Монте-Карло для оценки рисков

При рассмотрении выше изложенных примеров использования метода статистических испытаний также можно выделить некоторые преимущества его использования:

- а) простота восприятия результатов анализа;
- б) доступность реализации метода (чаще всего для реализации используется MicrosoftExcel);

в) точность результатов;

В противовес достоинствам следует выделить и недостатки:

а) сложность, а иногда и невозможность сбора достаточного объёма данных для достаточно точного решения;

б) игнорирование методом факторов, которые не имеют количественного вида (в примере оценки рисков деривативов – циклические факторы и возможная шумиха);

в) сложность создания модели.

Метод Монте-Карло нашел широкое применение в экономике в целом, а также при оценке рисков. Однако следует помнить, что в виду вышеописанных недостатков, данный метод следует использовать в сопряжении с другими математическими методами, либо не использовать вовсе.

Список использованных источников

1. Сугак Е. В. Прикладная теория надежности. Часть 1. Основы теории: учебник для вузов. Санкт-Петербург : Лань, 2022. С. 176.

2. Кошелев В.М. Оценка рисков проектов по производству биогаза в России // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. 2016. № 5. С. 118.

3. Привалова О.Ю. Способ оценки рисков деривативов методом Монте-Карло // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021. Том 11. №9А. С. 373.

4. Путь война. Менеджерами не рождаются, менеджерами становятся. URL: <https://baguzin.ru/wp/ispolzovanie-metoda-monte-karlo-dlya/> (дата обращения: 02.04.2023).

T. I. Ivashchenko

L. V. Kuksa

USE OF MONTE CARLO METHOD FOR ASSESSMENT OF THE ECONOMIC RISKS

Keywords: Monte Carlo method, assessment of the risks, biogas plant, derivatives.

The article examines cases of use of Monte Carlo method (method of statistical tests) for assessment of the economic risks. Then general sequence of acts for risk assessment by using this method is developed

Т. И. Иващенко, канд. экон. наук

Н. А. Храмов

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В МАШИННОМ ОБУЧЕНИИ

Ключевые слова: нейронные сети, машинное обучение, обучение с подкреплением, имитационные модели.

В статье рассмотрены принципы, по которым имитационные модели применяются в машинном обучении.

Для обучения используются разные методы: с учителем (Supervisedmachinelearning), без учителя (Unsupervisedmachinelearning), глубокое обучение (Deeplearning). Одним из наиболее популярных методов является разновидность глубокого обучения - метод глубокого обучения с подкреплением вместе с имитационными моделями. В этой статье разберем, зачем применять в машинном обучении имитационные модели и как все это работает.

Перед тем, как рассмотреть, каким образом имитационные модели участвуют в процессе машинного обучения, рассмотрим процесс машинного обучения в целом (рис. 1).

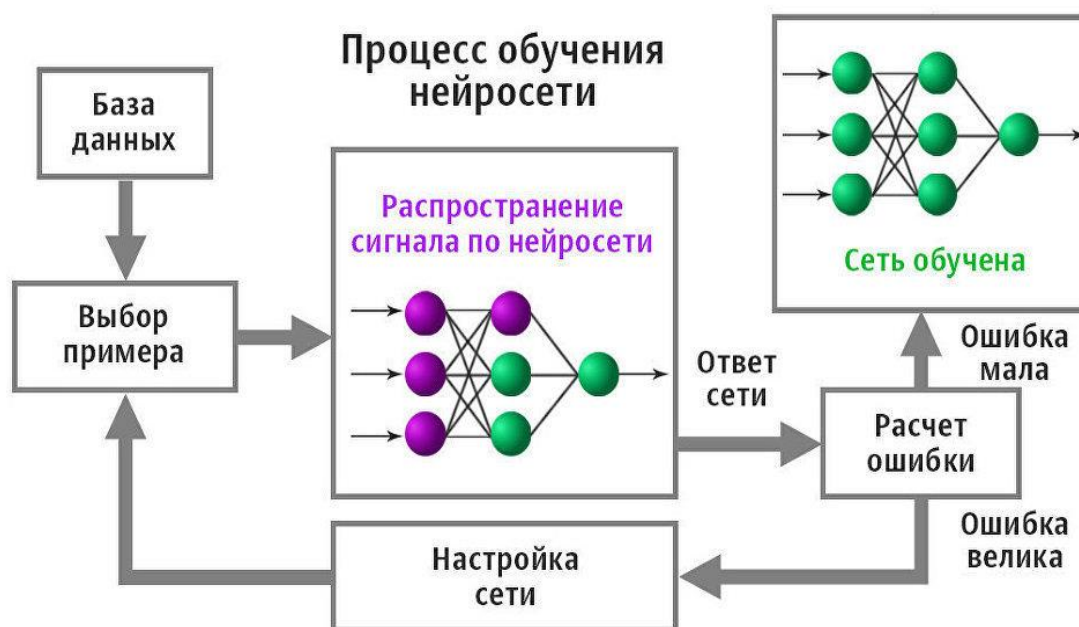


Рис. 1. Процесс обучения нейронной сети

Процесс обучения нейронных сетей с применением имитационных моделей в целом происходит подобным образом, однако имеет некоторые отличия. Далее об этом.

Для того, чтобы программа могла учиться на собственном опыте, ей нужна учебная среда, в которой можно было бы учиться на основе проб и ошибок. Такая среда может быть виртуальной (например, программа, имитирующая поток клиентов) или реальной (например, ограниченное воздушное пространство).

Несмотря на то, что реальные среды в большей степени похожи на реальные условия, они имеют некоторые существенные недостатки. Во-первых, создание реальных сред может нести риск для окружающей среды или человека, во-вторых, создание реальных сред может для испытаний может быть достаточно затратно. Часто подобные эксперименты могут быть ограничены законодательно (например, полевое испытание ядерного оружия).

Имитационные модели, как правило, не имеют таких ограничений – их можно гибко настроить под конкретный эксперимент, и, к тому же, они достаточно дешевы. Помимо этого, модели, работающие в виртуальных средах способны воспроизводить эксперименты намного быстрее, чем если бы они происходили в реальности [1].

В разрезе имитационного моделирования машинное обучение предоставляет собой инструмент для динамической оптимизации данных в зависимости от условий окружающей среды, что позволяет использовать оптимальные в любой момент времени параметры, а не «идеальные» для усредненной ситуации.

Подключение алгоритмов машинного обучения к имитационным моделям позволяет раскрывать ранее недоступные аспекты [2]:

- построение зависимостей на основе больших объемов исторических данных и проецирование их на модель;
- расчет важности конкретных факторов с учетом всех уровней сложности;
- аналитика входящих параметров и визуализация исходящего потока информации в реальном времени.

Конкретные применимые методики, подходы или алгоритмы зависят от функциональных требований задачи.

Так, например, в модели распространения нового товара, дополненной обучаемой нейронной сетью, есть возможность перед каждым запуском симуляции актуализировать входные параметры реальной информацией о состоянии рынка.

В рамках задачи повышения эффективности логистической цепи для получения ответов лучше всего подходит обучение с подкреплением, где с каждым новым шагом модель приближается к наиболее оптимальной стратегии транспортировки.

Специалисты по имитационному моделированию в области искусственного интеллекта обычно работают так: создаётся имитационная модель, затем с ней проводятся эксперименты (оптимизация, эксперименты Монте-Карло, варьирование параметров и т. д.), а результаты используются для принятия решений в моделируемой бизнес-системе. Такой подход требует участия человека, который проводит эксперименты с моделью и получает от нее информацию.

При машинном обучении алгоритмы (т.е. обучающиеся агенты) способны самостоятельно извлекать подходящие линии поведения и стратегии из имитируемых систем. Логичное решение – заставить алгоритмы учиться на имитационных моделях. С

учётом того, что исследователи в области ИИ переходят от игр к бизнес-задачам, это особенно актуально.

В обучении с подкреплением используется способ положительной награды за правильное действие и отрицательной за неправильное [3]. Таким образом, метод присваивает положительные значения желаемым действиям, чтобы побудить агента, и отрицательные значения – к нежелательным. Это программирует нашего агента на поиск долгосрочного и максимального общего вознаграждения для достижения оптимального решения. Эти долгосрочные цели не дают агенту возможности останавливаться на достигнутом. Со временем система учится избегать негативных действий и совершает только позитивные.

Обучение на основе взаимодействия с окружающей средой происходит методом проб и ошибок. Иллюстрация работы такой модели представлена на рис. 2.

Обучение с подкреплением



Рис. 2. Принцип обучения с подкреплением

Вероятно, самый известный пример успеха глубокого обучения с подкреплением – победа программы AlphaGo от DeepMind над чемпионом мира Ли Седоком в матче по игре в го. Правила игры в го просты, но вариантов развития игры больше, чем атомов в обозримой вселенной. Считалось, что эта игра будет самой сложной для освоения искусственным интеллектом, однако, как оказалось, алгоритм машинного обучения достаточно просто приспособливается к новым данным.

Чтобы лучше понять успех AlphaGo, необходимо разобраться, как учатся компьютеры. Люди учатся двумя способами: первый – передача знаний (от учителя к ученику или из книг); второй – метод проб и ошибок (этот метод использовался при обучении AlphaGo).

Перед матчем с Ли Седодем AlphaGo сыграла миллионы тренировочных партий в го и, благодаря глубокому обучению с подкреплением, накопила тысячи лет человеческого опыта игры за несколько дней.

Глубокое обучение с подкреплением – это всё ещё новое направление в мире искусственного интеллекта, и пока оно находится в стадии развития. В то же время имитационное моделирование в течение десятилетий регулярно используется в практике, и существует огромное количество примеров применения технологии в бизнесе уже на данном этапе развития.

С каждым днем вовлеченность искусственного интеллекта в жизнь рядового члена общества становится все ощутимее. Это можно утверждать по той простой причине, что сервисы, которыми мы пользуемся каждый день все больше и больше используют модели машинного обучения. Это может быть музыкальный плеер, подбирающий композиции под ваши предпочтения, или навигатор, прогладывающий маршрут до точки назначения с учетом текущей дорожной ситуации.

В этой статье был разобран такой метод машинного обучения, как глубокое обучение с подкреплением вместе с имитационными моделями. Данный метод появился сравнительно недавно, но уже зарекомендовал себя, как один из наиболее гибких и надежных. Несомненно, с увеличением вычислительных мощностей и объемов обучающей выборки данных, будет увеличиваться КПД моделей, обученных именно этим методом.

Список использованных источников

1. *Крон Д.* Глубокое обучение в картинках. Визуальный гид по искусственному интеллекту. Санкт-Петербург: Питер, 2020. С. 200.
2. *Домингос П.* Верховный алгоритм. Как машинное обучение изменит наш мир; Вашингтон. Издательство SmartReading., 2020. С. 150.
3. *Белда И.* Разум, машины и математика. Париж: Издательство Де Агостини, 2014. С. 160.

T. I. Ivashchenko

N. A. Khramtsov

APPLICATIONS OF SIMULATION IN MACHINE LEARNING

Keywords: neural networks, machine learning, reinforcement learning, simulation models.

The article discusses the principles by which simulation models are used in machine learning.

С. С. Кутафьева

Р. А. Дмитриев

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

АНАЛИЗ УЯЗВИМОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: киберпреступность, вредоносное ПО, фишинг, социальная инженерия, утечки учетных данных, компрометация цепочки поставок.

В статье представлен анализ наиболее опасных угроз информационной безопасности с акцентом на тех, которые представляют наибольший риск как для организаций, так и для отдельных лиц. Угрозы, обсуждаемые в этой статье, включают вредоносное ПО, фишинг, атаки социальной инженерии, эксплуатация уязвимостей, утечки учетных данных, а также компрометация цепочки поставок. Каждая из этих угроз подробно анализируется, включая методы их атаки, ущерб, который они могут нанести, и наилучшие стратегии снижения связанных с ними рисков, предлагаются идеи и рекомендации о том, как организации и отдельные лица могут защитить себя от этих угроз во всем сложном и опасном цифровом ландшафте. Понимая природу и масштабы этих угроз и предпринимая активные шаги по снижению связанных с ними рисков, мы можем гарантировать, что цифровые системы и информация останутся надежными и защищенными.

По данным ведущего разработчика решений для информационной безопасности PositiveTechnologies на 2022 год вредоносное ПО использовалось злоумышленниками в большинстве кибератак, на долю которых приходится 70% успешных инцидентов. Тактика социальной инженерии использовалась почти в половине кибератак. Между тем, уязвимости программного обеспечения не сильно отстают от социальной инженерии. Более подробно можно увидеть на рис. 1.

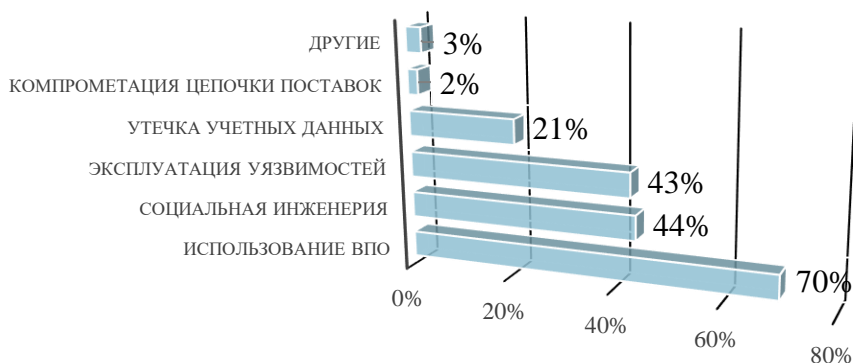


Рис. 1. Методы атак

Вредоносное программное обеспечение (ВПО) относится к любой программе или коду, предназначенным для причинения вреда компьютерной системе или сети без ведома или согласия владельца. Вредоносное ПО может быть создано для различных целей, таких как кража конфиденциальной информации, нарушение нормальной работы компьютера и захват контроля над системой в неблагоприятных целях.

Распространенные типы вредоносных программ включают вирусы, трояны, шпионские программы, рекламное ПО, программы-вымогатели и руткиты. Вредоносные программы могут проникать в систему различными способами, включая вложения электронной почты, загруженные файлы и вредоносные веб-сайты. После установки он может распространиться на другие части системы или сети и нанести серьезный ущерб, если его не остановить.

Наиболее популярной вредоносной программой оказались шифровальщики – больше половины атак были проведены с их помощью

Шифровальщик, также известный как программа-вымогатель, — это тип вредоносного программного обеспечения, которое шифрует файлы на компьютере или в сети жертвы, делая их недоступными для нее. Затем злоумышленники, стоящие за программой-вымогателем, требуют от жертвы выкуп в обмен на ключ дешифрования, который разблокирует зашифрованные файлы.

Шифровальщики могут нанести особый ущерб частным лицам и организациям, поскольку они могут привести к значительной потере данных или даже к закрытию бизнеса, если важные файлы зашифрованы и не могут быть восстановлены.

Наиболее популярные программы-вымогатели являются LockBit, Crywiper, DemonWare, Maolao, Conti, Ryuk и так далее.

В марте 2022 года хакеры атаковали информационные ресурсы мясного холдинга «Мираторг» нарушив деятельность некоторых его предприятий. Пострадало 18 предприятий. Для хакерской атаки использовали троян Win32:Bitlocker/!rsm. Он зашифровал файлы в дисковой системе зараженных компьютеров, в результате чего данные невозможно прочесть и использовать.

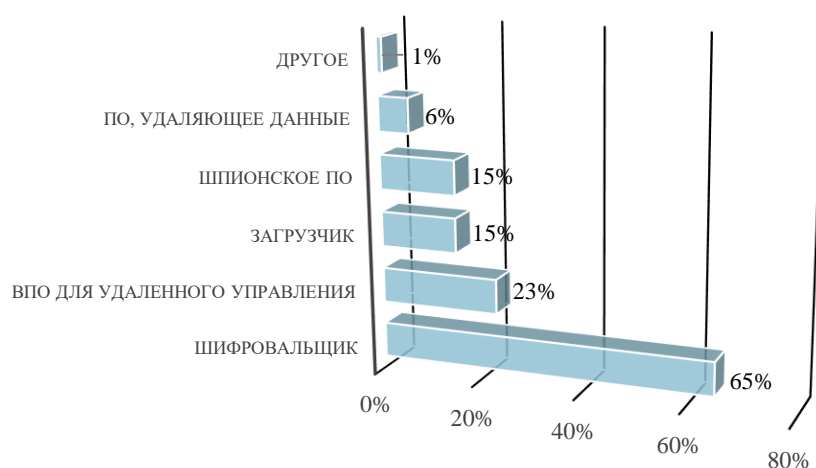


Рис. 2. ВПО, используемое в атаках

Следующие по популярности ВПО, используемое в атаках, оказались ВПО для удаленного управления, их процент используемости составил 23%.

ВПО для удаленного управления, также известное как троянудаленного доступа (RAT), представляет собой тип вредоносного программного обеспечения, которое позволяет злоумышленнику получить несанкционированный доступ к компьютеру или сети жертвы.

Как только вредоносная программа установлена на компьютер жертвы, злоумышленник может удаленно управлять системой и выполнять различные гнусные действия, такие как кража конфиденциальной информации, мониторинг действий пользователя, манипулирование файлами и даже управление аппаратными устройствами жертвы.

Вредоносные программы для удаленного управления часто распространяются через фишинговые электронные письма, вредоносные загрузки или скомпрометированные веб-сайты. Этот тип вредоносного ПО может быть очень опасным, поскольку позволяет злоумышленникам получить полный контроль над компьютером жертвы, часто без ведома жертвы.

Здесь можно выделить распространенные трояны удаленного доступа такие как PlugX, Remcos и TRISIS.

Существует несколько способов распространения вредоносного программного обеспечения, на рис. 3 обозначены самые популярные способы распространения.

Важно поддерживать свое программное обеспечение и операционные системы в актуальном состоянии, использовать антивирусное программное обеспечение и соблюдать осторожность при загрузке файлов или переходе по ссылкам, чтобы защитить себя от вредоносных программ.

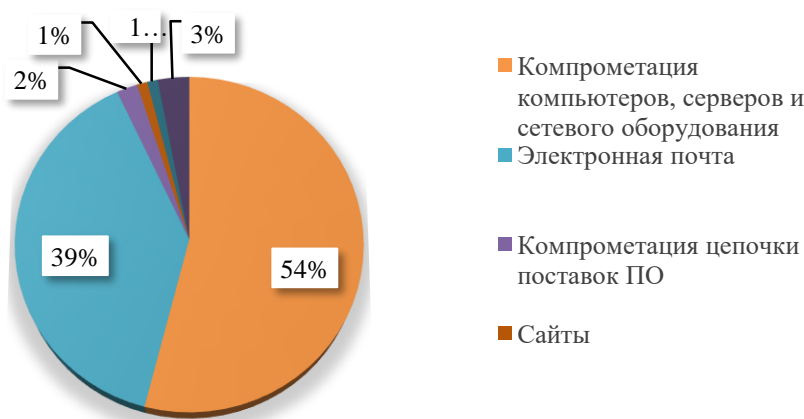


Рис. 3. Способы распространения вредоносного ПО

Социальная инженерия — это метод, используемый злоумышленниками для манипулирования людьми, чтобы заставить их совершать действия или разглашать конфиденциальную информацию. Целью социальной инженерии является использование человеческих слабостей и уязвимостей, таких как доверие, страх, жадность или любопытство, для получения несанкционированного доступа к системам или кражи конфиденциальных данных.

Существует несколько методов, которые злоумышленники могут использовать для социальной инженерии, таких как:

Фишинг: включает отправку мошеннических электронных писем или сообщений, которые, как представляется, исходят из надежного источника, чтобы обманом заставить получателя перейти по ссылке или открыть вложение, содержащее вредоносное ПО, или поддельную страницу входа для кражи учетных данных.

5 января 2023 года компания CybleResearch&IntelligenceLabs рассказала о новой кибер-преступной схеме, которую злоумышленники используют для атак на различные организации [1]. На этот раз мошенники прикрываются сервисом для видеоконференций Zoom. На фоне пандемии приложения для удаленной работы были наиболее востребованы киберпреступники начали формировать фишинговую страницу, которая полностью копирует Zoom. Эта страница применяется для распространения вредоносного программного обеспечения IcedID. После внедрения вируса в систему злоумышленники получают возможность красть банковские учётные данные жертв.

Телефонный фишинг: включает в себя создание ложного сценария или предложения для завоевания доверия жертвы, например, выдачу себя за специалиста службы поддержки, представителя банка или сотрудника правоохранительных органов для получения конфиденциальной информации. «Дорожное яблоко»: включает в себя оставление заманчивой приманки, типа USB-накопитель с пометкой "конфиденциально" или "информация о зарплате", в общественном месте, чтобы побудить жертву подключить его к своему компьютеру и непреднамеренно заразить свою систему вредоносным ПО. Тайное проникновение: включает в себя преследование за законным сотрудником в зону ограниченного доступа без разрешения, например, притворяясь курьером или специалистом по ремонту, чтобы получить доступ к конфиденциальной информации или системам.

Таким образом, социальная инженерия — это распространенная тактика, используемая злоумышленниками для использования человеческих слабостей и получения несанкционированного доступа к системам или кражи конфиденциальных данных.

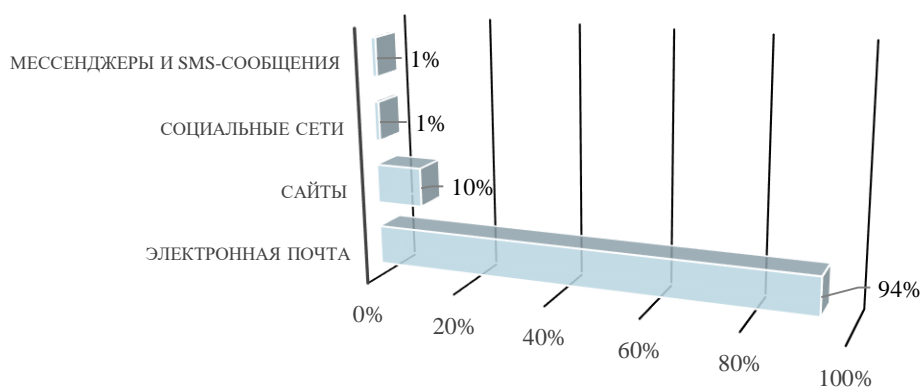


Рис. 4. Каналы социальной инженерии

Наиболее популярным каналом социальной инженерии за 2022 год стала электронная почта. Это связано с тем, что злоумышленники используют его для распространения вредоносного ПО, маскируя его под различные типы документов и отправляя электронные письма, содержащие вредоносные ссылки. Когда ничего не подозревающие жертвы переходят по этим ссылкам, они невольно загружают вредоносное ПО или попадают на фишинговые веб-сайты.

Эксплуатация уязвимостей относится к процессу использования слабостей программного или аппаратного обеспечения, ошибок конфигурации или недостатков дизайна для получения несанкционированного доступа к системе, кражи данных или сбоя в работе.

Злоумышленники могут использовать различные методы для использования уязвимостей, такие как атаки с переполнением буфера, внедрение SQL и межсайтовый скриптинг.

Использование уязвимостей является распространенной тактикой, используемой злоумышленниками для получения несанкционированного доступа к системам и данным.

Утечка учетных данных относится к нарушению безопасности, при котором учетные данные пользователя для входа в систему, такие как имена пользователей, пароли и другие токены аутентификации, становятся доступными или скомпрометированы. Это может произойти по различным причинам, таким как кибератаки, утечка данных, инсайдерские угрозы, фишинговые мошенничества и человеческая ошибка. Утечка учетных данных может иметь серьезные последствия, включая кражу данных и финансовые потери. Злоумышленники могут использовать эти учетные данные для получения несанкционированного доступа к конфиденциальной информации, системам или сервисам, причиняя вред отдельным лицам и организациям.

В 2022 году очень громкой новостью была мартовская утечка данных пользователь сервиса «Яндекс.Еда». Согласно данным от сервиса поиска утечек и мониторинга даркнета «DLBI». Там был архив с тремя SQL-дампами, суммарно содержащими 49 441 507 строк с заказами, включая такие данные как ФИО клиентов, номера телефонов и адреса клиентов. За данную утечку компания Яндекс была оштрафована на сумму 60 000 р. [2].

Компрометация цепочки поставок, также известная как атака по доверенному каналу связи, относится к кибератаке, нацеленной на системы или процессы, используемые для поставки товаров или услуг организации. Это могут быть поставщики программного обеспечения, производители оборудования, сторонние поставщики услуг и другие организации, участвующие в цепочке поставок.

При компрометации цепочки поставок злоумышленники используют уязвимости в цепочке поставок, чтобы получить доступ к системам или данным организации, часто путем компрометации надежного канала связи или внедрения вредоносного ПО в законный программный или аппаратный компонент. Этот тип атаки может быть трудно обнаружить и предотвратить, поскольку он часто включает использование слабых звеньев в цепочке поставок, которые могут не иметь такого же уровня контроля безопасности, как целевая организация.

Для предотвращения кибер-угроз в организациях необходимо разработать и внедрить комплексную политику безопасности, которая описывает протоколы безопасности организации, включая требования к паролям, обновления программного обеспечения и контроль доступа. Обучить сотрудников угрозам кибербезопасности, способам их выявления и реагирования на них. Обучение должно охватывать такие темы, как безопасность паролей, фишинговые аферы и атаки с применением социальной инженерии.

Важно при работе использовать безопасные сети, брандмауэры и другие меры сетевой безопасности для предотвращения несанкционированного доступа к сети вашей организации. Ограничение доступа сотрудников к конфиденциальным данным и системам, в рамках выполнения их должностных обязанностей.

Регулярно создавайте резервные копии важных данных и храните их в безопасном месте. Это поможет восстановить данные в случае кибератаки.

Регулярно проводите оценку безопасности для выявления уязвимостей и слабых мест в протоколах безопасности вашей организации.

Следуя этим советам, организации могут значительно снизить риск стать жертвой кибер-угроз и защитить свои ценные данные и активы.

Список использованных источников

1. Аналитические статьи PositiveTechnologies. URL <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/> (дата обращения: 10.04.2023).

2. Вирусы вымогатели (шифровальщики). URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 10.04.2023).

S. S. Kutafeva

R. A. Dmitriev

INFORMATION SECURITY VULNERABILITY ANALYSIS ORGANIZATIONS

Keywords: cybercrime, malware, phishing, social engineering, vulnerability exploitation, identity leaks, supply chain compromise.

This article presents an analysis of the most dangerous us threats to information security, focusing on those that pose the greatest risk to both organizations and individuals. The threats discussed in this article include malware, phishing, social engineering attacks, exploitation of vulnerabilities, credential leaks, and compromised supply chains. Each of these threats is analyzed in detail, including how to attack them, the damage they can do, and the best strategies to mitigate the risks they pose, offering ideas and guidance on how organizations and individuals can protect themselves from these threats across the complex and dangerous digital landscape. By understanding the nature and scope of these threats and taking proactive steps to reduce the risks associated with them, we can ensure that digital systems and information remain safe and secure.

А. Н. Матафонова

Д. А. Жека

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СПЕЦИФИКА ПРОИЗВОДСТВА И ХРАНЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И МАТЕРИАЛОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПОДАРИ ОБЛАКА»

Ключевые слова: программный продукт, информационная система, бизнес-процесс, корпоративные информационные системы, складской учет, производство, автоматизация.

В статье рассмотрена специфика производства и складского учета на примере предприятия ООО «Подари облака» и обоснован ввод новой спроектированной информационной системы.

В условиях быстрого развития информационных систем во всех областях не составляет труда найти готовый программный продукт (ПП) под решение конкретных задач. Но пока наше общество не является полностью автоматизированным возникают проблемы с подбором таких программных продуктов, которые бы решали не просто конкретные задачи, а целый комплекс таких задач. В связи с чем возникают трудности, требующие индивидуальной разработки целых информационных систем под определенные комплексы задач, требуемых в рассматриваемой области.

На данный момент существуют информационные системы, разработанные для целых профессиональных сфер, таких как: сфера бухгалтерского учета; сфера управления финансовыми потоками; сфера управления складом, ассортиментом, закупками; сфера управления производственными процессами; сфера управления маркетингом; сфера документооборота; сфера оперативного управления предприятием; сфера предоставления информации о фирме.

На основе применения в различных областях можно выделить виды информационных систем (ИС): бухгалтерские ИС; банковские ИС; информационные системы рынка ценных бумаг; ИС в страховании; ИС в налогообложении; ИС управленческого консалтинга; статистические ИС; корпоративные ИС (MRP, ERP, SRM); ИС в казначействе; ИС в менеджменте [1].

В данной статье будет рассмотрена специфика корпоративных информационных систем, а именно в складском учете и производстве.

Несомненно, на рынке есть готовые информационные системы решающие задачи складского учета и производства как в одной системе, так и в разных. Но специфика деятельности конкретных организаций требует доработки готовых продуктов, а иногда и создания ИС с нуля.

На примере организации «Подари облака» можно увидеть необходимость в создании новой ИС.

«Подари облака» — это российская компания с авторской концепцией разработки подарков, основанная в 2016 году. На данный момент филиалы организации располагаются в 2 городах России (Самара, Чита). Головной офис в Хабаровске

находится в центральной части города. В штат Хабаровской студии входит более 15 человек. С 2023 года открывается филиал в городе Москва [2].

Годовые продажи за 6 лет увеличились в четыре раза по сравнению с первым годом работы. Также с 2021 года компания стала осуществлять доставку в другие города и разместилась на маркет-плейсе. В этом же году компания зарегистрировала свой товарный знак.

За 6 лет было продано более 27 000 подарочных наборов, открыто 2 филиала, заключено сотрудничество более чем с 20 компаниями [3].

Для выхода на всероссийский уровень разработана франшиза, уже в 2022 году была продана франшиза в одном из городов России. Компания расширяет список предоставляемых услуг и товаров. С каждым годом все больше крупных компаний, таких как ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», ОАО «РЖД», сотрудничают с организацией, оформляя корпоративные заказы.

Одной из важнейших функций предприятия является – производство и хранение продукции. Для рассмотрения сферы производства и хранения перейдем непосредственно к функциям сотрудника, отвечающего за данные процессы.

К функциям менеджера производства относится сортировка и учет товара и готовых продуктов на складе и в информационной системе. Кроме этого, менеджер осуществляет ведение каталога на сайте (контроль актуальности предложений, наличия товаров, корректности указанного состава, соответствие фотографий, добавление новых наборов). Так же ведется расчет себестоимости готовых продуктов, составление плана производства и закупок на основе плана продаж. План закупок передается в отдел логистики. Для своевременного сбора заказов необходимо наличие и достаточное количество полиграфии. Разработкой новой/индивидуальной полиграфии занимается дизайнер, а подготовкой к печати и отправкой старой в типографию занимается менеджер производства. В некоторых случаях менеджер производства занимается непосредственно сборкой заказа. К таким случаям относится заказ с индивидуальным составом.

Еще одной важной функцией является учет производства. Он включает списание использованных товаров и прием готовой продукции в информационной системе [4].

Для разработки информационной системы требуется выделение документооборота, в котором участвует менеджер производства.

Таблица 1

Функции менеджера производства

№	Наименование функции	Входная информация	Выходная информация
1	Составление план производства	План продаж Данные о прошлых продажах	План производства
2	Составление плана закупок	План производства график производства	План закупок
3	Оприходование товара в «Мой склад»	Приходная накладная	Список товаров и цен в «Мой склад»

№	Наименование функции	Входная информация	Выходная информация
4	Оприходование товара в «Битрикс24»	Приходная накладная	Список товаров и цен в «Битрикс24»; Количество товаров на складе в «Битрикс24»
5	Контроль производства продукции	План производства	Список готовой продукции Список использованной полиграфии
6	Экономический расчет готовой продукции в «Мой склад»	Список товаров и цен в «Мой склад»; Стоимость материалов Включаемые услуги (бренд, оформление)	Цена продажи Себестоимость
7	Внесение готовой продукции в «Битрикс24»	Список готовой продукции Название продукции Цена продажи Себестоимость	Отчет о количестве готовой продукции на складе в «Битрикс24»;
8	Ручное списание товаров в «Битрикс24»	Список готовой продукции	Отчет о корректном количестве товаров в «Битрикс24»
9	Контроль наличия полиграфии	Список использованной полиграфии Отчет об остатках полиграфии	Заказ на печать полиграфии

Для выявления проблемного участка в деятельности менеджера рассмотрим модель бизнес-процессов AS-IS (как-есть) (рис.1). В диаграмму будут включены данные из табл. 1.

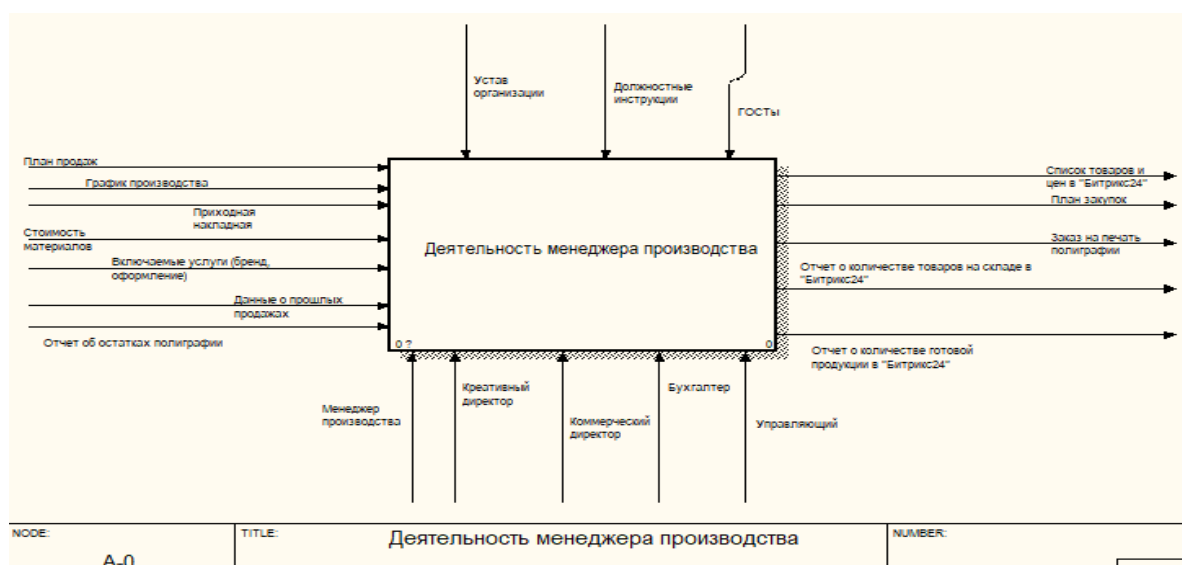


Рис. 1. Модель первого уровня, как есть

Далее по составленной таблице функций происходит декомпозиция контекстной диаграммы (рис. 2). Также на диаграмме важно указать регулирующие документы.

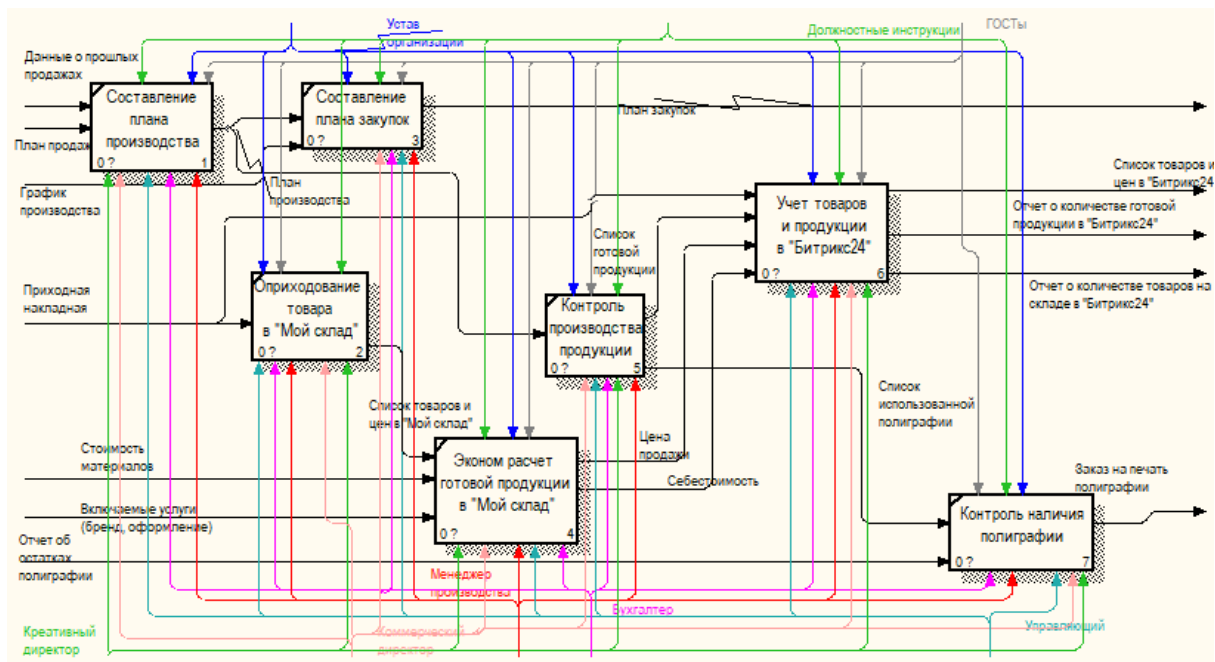


Рис. 2. Декомпозиция контекстной диаграммы первого уровня, как есть

Так как функция учета товаров и продукции в «Битрикс24» включает в себя различные подфункции, она требует декомпозиции на два блока «Оприходование товара в «Битрикс24»» и «Функция производства в «Битрикс24»» (рис. 3).

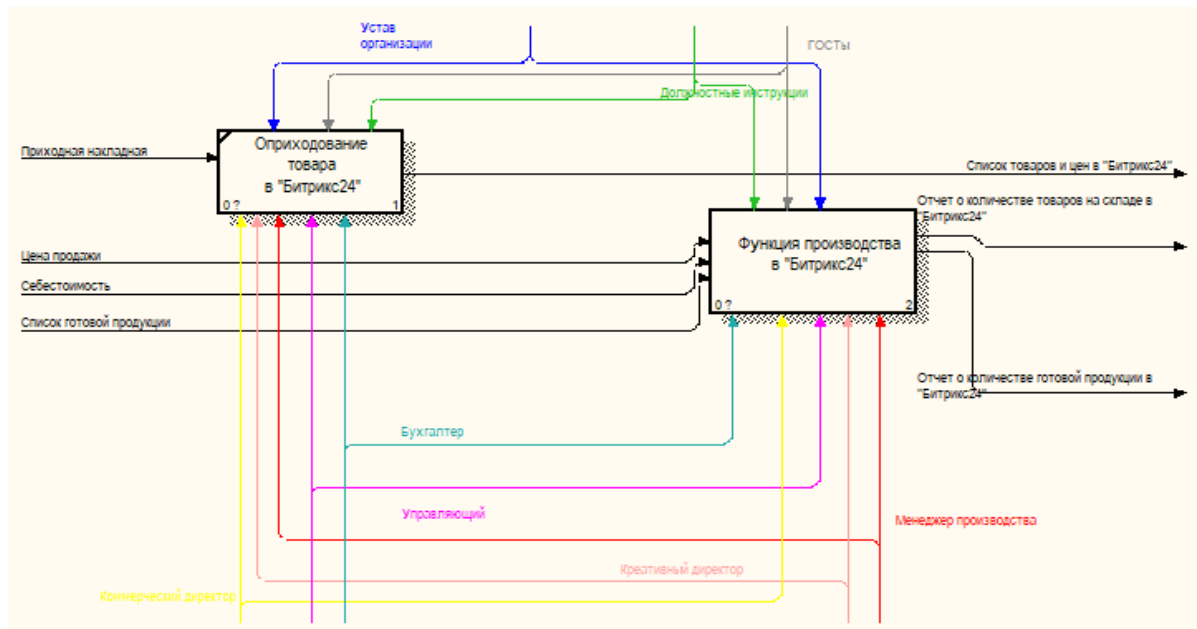


Рис. 3. Декомпозиция функции учета товара и продукции в «Битрикс24», как есть

Функция производства в «Битрикс24» не осуществляется автоматически, поэтому она подразделяется еще на две функции (рис. 4).

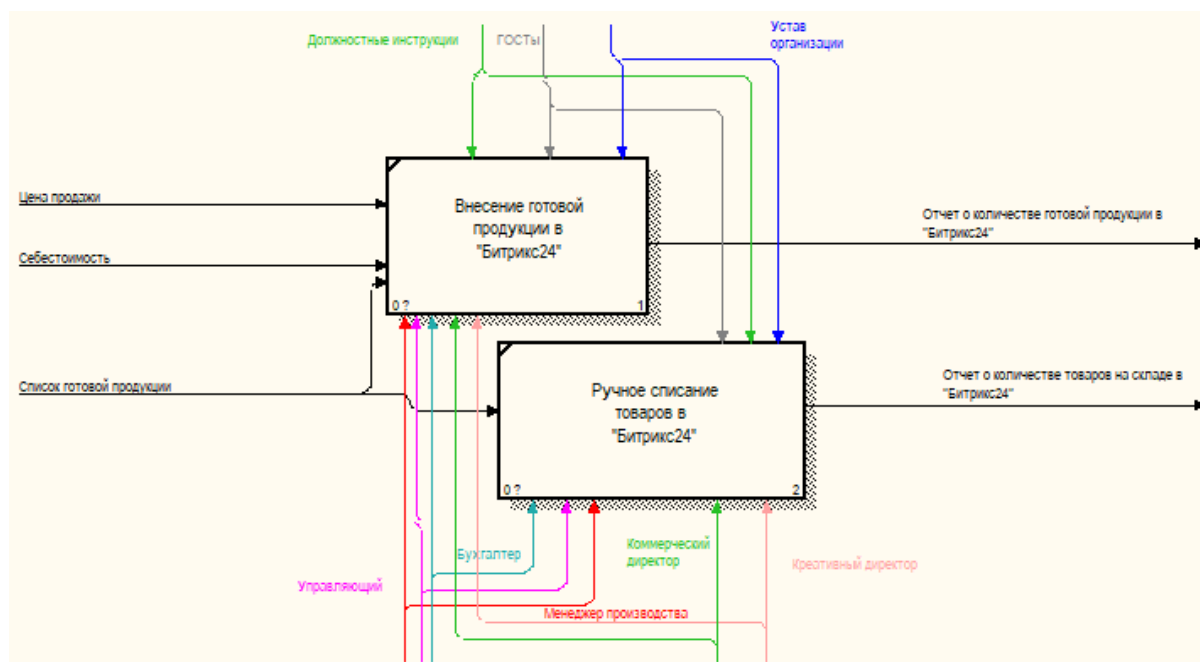


Рис. 4. Декомпозиция функции производства в «Битрикс24»

Данная компания использует две системы, так как у каждой есть существенные недостатки и преимущества. Система «Мой склад» не позволяет получать статистику продаж за период. А «Битрикс24» не поддерживает должного складского учета [5].

Система «Мой склад» осуществляет функцию производства, но имеет существенный недостаток. Она позволяет при производстве готовой продукции менять компоненты без создания нового продукта. Также требуется учет сроков годности готовой продукции и товаров. Поэтому, можно сделать вывод, что «Мой склад» не удовлетворяет всех потребностей данной компании.

«Битрикс24» используется только для учета продаж, так как складской учет ограничен функциями приемки товара, продажи и списания. Функция производство вовсе отсутствует.

Можно выделить следующие недостатки существующей модели: низкая оперативность работы и обработки информации в больших объемах; большое количество ошибок при списании товаров вручную, объясняемое человеческим фактором; отсутствие функции производства, что приводит к необходимости ручного списания товаров; двойная приемка товаров, соответственно увеличенные затраты на оплату труда.

Требования компании к АИС:

- Учет реализации и списания товаров.
- Фиксирование в БД прихода товара.
- Фиксирование в БД расхода товаров.
- Расчет остатков в единой базе данных.
- Хранение всей информации по движениям товара в единой базе данных.

- Ведение справочников системы.
- Генерацию отчета по остаткам товаров.
- Производство продукции с автоматическим списанием товаров.

Так как необходимо хранить большой объем информации, а также передавать данные из одного отдела в другой база данных (БД) будет реализована в «1С: Предприятие».

Данный программный продукт уже используется в организации.

«1С: Предприятие» — программный продукт компании «1С», предназначенный для автоматизации деятельности на предприятии.

«1С: Предприятие» предназначено для автоматизации любого бизнес-процесса предприятия. Наиболее известны продукты по автоматизации бухгалтерского и управленческого учётов (включая начисление зарплаты и управление кадрами), экономической и организационной деятельности предприятия.

Из вышеописанного можно сделать вывод, что проектирование базы с нуля позволит реализовать все необходимые требования организации, а также не перегружать базу излишними функциями.

Список использованных источников

1. Куклин В. В. Управление данными : учеб. пособие. Вятка: изд-во ВятГУ, 2018. С.115.
2. Верхолат А. М., Суслов В. П. Проектирование структуры базы данных : учеб. пособие. Минск: изд-во БГТУ «Военмех» им. Д.Ф. Устинова, 2018. С. 65.
3. Об организации // Подари облака. URL: <https://podarioblaka.ru/#rec302392242> (дата обращения: 12.11.2022).
4. Ревунков Г. И., Ковалева Н. А., Силантьева Е. Ю. Проектирование баз данных : учеб. пособие. Изд-во: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2018. С. 44.
5. Страшун Ю. П. Технические средства автоматизации и управления на основе IoT/IIoT : учебное пособие. Москва: Лань, 2020. С. 71.

A. N. Matafonova

D. A. Zheka

THE SPECIFICS OF THE PRODUCTION AND STORAGE OF FINISHED PRODUCTS AND MATERIALS ON THE EXAMPLE OF LLC "PODARI OBLAKA"

Keywords: software product, information system, business process, corporate information systems, warehouse accounting, production, automation.

The article considers the specifics of production and warehouse accounting on the example of an enterprise and justifies the introduction of a new designed information system.

Е. В. Мурашова, канд. экон. наук

А. Д. Гурьева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ HR-АНАЛИТИКИ

Ключевые слова: управление персоналом, hr-аналитика, hr-менеджмент, метрики, текучесть кадров.

В статье рассмотрены возможности применения инструмента HR-аналитики для управления текучестью персонала. На основе анализа текучести кадров организации рассмотрены рекомендации по применению HR-аналитики для снижения текучести персонала в компании.

С развитием цифровой экономики и информационных технологий перед компаниями встает задача поиска новых методов и моделей управления бизнесом, так как способность к быстрым изменениям и гибкость становятся главным качеством, позволяющим современным компаниям оставаться конкурентоспособными. Трансформация бизнес-процессов происходит во всех сферах, в том числе в управлении персоналом.

Традиционно отделы по управлению персоналом проводят лишь анализ различных статистических данных, но с помощью него невозможно учесть перспективы развития компании, проанализировать возможные изменения на рынке труда. Поэтому, перед HR службами стоят новые задачи, направленные на развитие конкурентных преимуществ компаний и поиск возможностей решения стратегических бизнес - задач за счет использования человеческого капитала.

HR-аналитика является одним из самых активно развивающихся и перспективных инструментов, который позволяет не только проводить масштабную аналитику сферы HR, но и проводить аналитику деятельности компании в целом.

HR-аналитика – это глубокий подход, позволяющий принимать взвешенные управленческие решения в компании на основании объективных данных, собранных, обработанных и проанализированных с использованием современных технологий [1].

Качественный HR-анализ в эпоху цифровизации является опорой для анализа ситуации и принятия решений в сфере управления персоналом. Применение данного инструмента позволяет сформировать представление об изменениях качества персонала, его структуры, отследить динамику рынка труда, повысить производительность, предсказать наиболее перспективные направления работы с ресурсами компании, снизить количество ошибок от влияния человеческого фактора. Таким образом, использование HR-аналитики с предективным и систематическим подходом может помочь избежать лишних трат и потерь времени.

По данным исследования сервиса Работа.ру среди российских работодателей, в котором приняли участие 300 компаний 56% процентов респондентов используют HR-аналитику в своей работе [2].

Исследование компании hh.ru, проведенное в 2022 году показало, что российские компании разместили почти 3,3 тысячи вакансий для специалистов по управлению персоналом, где указывают обязательным наличие у кандидата навыков анализа данных и знание HR-аналитики [3].

Таким образом, можно сделать вывод том, что HR-аналитика постепенно становится необходимым инструментом для успешных компаний. Однако, при внедрении данного инструмента в практику многие организации сталкиваются со следующими проблемами: неготовность инвестировать свои ресурсы, сложность создания единой системы сбора данных, ненадежность получаемой информации, слишком оптимистические прогнозы, недостаток квалифицированного персонала. В HR – деятельности аналитика может применяться для широкого круга задач [4]:

- подбор и найм персонала;
- текучесть и удержание сотрудников;
- эффективность работы персонала;
- обучение, управление карьерой;
- управление талантами;
- расчет компенсаций и льгот.

По данным исследования hh.ru, проведенного в июле 2018года, 79% из 135 опрошенных компаний измеряют текучесть кадров. Это самый распространенный hr-показатель не только в данном опросе, но и в других исследованиях. Rabota.ru, например, провела аналогичный опрос в августе-сентябре 2018 года и определила, что 82% из 300 компаний-участников измеряют текучесть кадров.

В филиале компании ОАО «РЖД», а именно в Дальневосточном региональном общем центре обслуживания (далее ДВ ОЦОР), центр является одним из 17 центров в ОАО РЖД. Центр ведёт бухгалтерский и налоговый учёт 126 структурных подразделений Дальневосточной магистрали и её 33 региональных дирекций.

Автором был проведен анализ изменений, которые произошли в кадровом составе исследуемой организации за последние три года. Для этого определена доля, которая составляет каждую категорию сотрудников, проведено сравнение численности персонала по годам. На 01.01.2022 численность персонала Дальневосточного центра обслуживания составляет 380 человек (табл. 1).

Таблица 1

Общая характеристика производственного персонала за 2019-2021 гг.

Категории персонала	2019		2020		2021		Темп прироста 2021/2019, %
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	
Рабочие	0	0	0	0	0	0	0
Руководители	201	18,46	200	19,4	68	17,89	-33,83
Специалисты	886	81,36	829	80,41	312	82,11	-35,21
Служащие	2	0,18	2	0,19	0	0	-100
Всего	1089	100	1031	100	380	100	-65,10

Из таблицы мы видим, что численность за 2019-2021 год значительно сократилась, а количество служащих к концу 2021 года полностью ликвидировано. Больше всего было сокращено специалистов – на 574 человека за три расчетных года. В общем, количество персонала сократилось на 65,10%.

Показатели движения производственного персонала за 2020-2021 гг. представлены в табл. 2.

Таблица 2

Характеристика движения производственного персонала за 2020 -2021 гг.			
Показатель	2020	2021	Отклонение
Принято, чел.	35	87	52
Выбыло, чел.	71	709	638
Пенсия, чел.	29	49	20
Внутритранспортный перевод, чел.	6	184	178
По собственному желанию, чел.	60	441	381
По соглашению сторон, чел.	2	17	15
По сокращению численности или штата, чел.	3	67	64
Среднесписочная численность производственного персонала, чел.	1031	380	651
Коэффициент стабильности кадров	0,93	0,82	-0,11
Коэффициент текучести кадров	6,6	182	175,4

Из данных таблицы видно, что число принятых и выбывших значительно увеличилось в 2021 году в сравнении с 2020 годом (увеличение составило +52 и +638 чел. соответственно). При этом наблюдается максимальное выбытие численности персонала за 2021 год. Коэффициент текучести кадров имеет значения от 6,6% до 182%, что является показателем очень высокой текучести. Этим определяется нестабильность работы предприятия. Коэффициент стабильности кадров в 2021 году составляет 0,82, это на 0,11 ниже, чем в 2020 году.

Таким образом, делая вывод о кадровом потенциале ДВ ОЦОР, можно заключить, что предприятие функционирует нестабильно, с высоким уровнем текучести кадров.

Однако, зная лишь о том, что в организации высокая текучесть кадров, управленческие решения можно принимать, основываясь только на интуиции. Чтобы этого избежать организации рекомендуется использовать в работе такой инструмент, как HR-аналитика. С помощью него можно определить, какие сотрудники увольняются, когда увольняются, почему увольняются, какие действия необходимо предпринять, чтобы они остались [5].

Предлагается подход к оценке оттока персонала с использованием некоторых метрик HR-аналитики. Для получения более подробных данных для проведения анализ текучести кадров с использованием дополнительных данных, специалисту необходимо:

1. Провести срез коэффициента текучести по подразделениям, а также по категориям должностей (рабочие, специалисты, линейные руководители, руководители

среднего звена, ключевые сотрудники/кадровый резерв).

2. Провести срез по стажу работы. Необходимо разбить промежутки от 0 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 месяцев до года, от года до двух и т.д. Количество таких промежутков каждый специалист выбирает сам. Серединой всех этих промежутков нужно сделать медианный стаж.

3. Составить выходное интервью.

Данный шаг поможет выяснить причины увольнения сотрудников. Необходимо фиксировать эти причины или факторы увольнения и выводить отчет со списком ключевых причин увольнения сотрудников.

Однако в проведении таких выходных интервью есть свои нюансы: интервьюер должен внушать доверие (это, например, может быть специалист, который работал с сотрудником). Также интервью необходимо проводить не сразу, а через несколько месяцев после увольнения [6].

4. Провести анализ причин увольнения сотрудников.

Основная цель - определить какие действия необходимо предпринять для снижения текучести сотрудников.

5. Провести анализ динамики текучести.

Данный анализ позволит оценить тенденции и связь данного показателя с другими HR и бизнес-процессами.

6. Провести бенчмаркинг текучести в отрасли.

Специалисты должны знать медианный/средний коэффициент текучести кадров в своей отрасли. Эти нормы можно найти в различных отчетах по исследованию рынка.

7. Провести анализ последствий увольнения сотрудника.

Данный шаг позволит понять, к чему приведет увольнение: к потере нужных и дефицитных сотрудников, знаний, опыта для компании или же наоборот, повлечет за собой позитивные тенденции.

8. Проведение корреляционного анализа.

Анализ позволяет сопоставить коэффициент текучести и бизнес-показатели за несколько лет и увидеть, как связаны эти показатели друг с другом. Построенные корреляционные зависимости позволят перейти к следующему этапу – прогнозной аналитике.

9. Составление модели прогнозирования будущих показателей.

С помощью собранных данных, используя методы аналитики, можно предсказать возможности увольнения текущих сотрудников. Качество данных моделей будет зависеть от качества собранных данных.

Данный подход поможет более точно понять причины ухода сотрудников, продумать стратегию удержания сотрудников, в целом будет способствовать принятию эффективных управленческих решений, направленных на снижение уровня текучести персонала.

Таким образом, применение HR-аналитики и проведение анализа оттока персонала может способствовать диагностике проблемы текучести кадров на ранней стадии, путем измерения конкретных показателей состояния персонала в организации,

что в свою очередь позволяет специалистам по управлению персоналом выявить тенденции и принимать решения до того, как сотрудники начнут покидать организацию.

Список использованных источников

1. Чуланова О.Л., Свиридова О.П. Исследование возможностей и рисков применения HR-аналитики для оптимизации процессов управления персоналом в цифровой экономике // Вестник евразийской науки. 2020. №2 с. 1-14. URL:<https://cyberleninka.ru/>(дата обращения: 29.03.2023).

2. Как российские компании используют HR-аналитику. URL: <http://obzory.hr-media.ru/>(дата обращения: 29.03.2023).

3. Тихонов А.И. Применение инструментов HR – аналитики в Российских компаниях // Московский экономический журнал. 2020. № 1. С. 540 - 545. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-instrumentov-hr-analitiki-v-rossiyskih-kompaniyah/viewer> (дата обращения: 29.03.2023).

4. Назайкинский С.В., Седова О.Л. Роль HR-аналитики в принятии управленческих решений // Научный журнал «Вестник РГГУ». Серия «Экономика. Управление. Право». Москва: РГГУ, 2017. № 3(9). С. 19. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-hr-analitiki-v-prinyatii-upravlencheskih-resheniy-v-organizatsiyah/viewer> (дата обращения: 29.03.2023).

5. Волкова А.С. HR-аналитика в России: современное состояние, проблемы и пути их решения // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 2. – С. 867-880. [Электронный ресурс]//URL:<https://1economic.ru/lib/100902> (дата обращения: 29.03.2023).

6. Тихонов А.И. Указ соч.

E. V. Murashova

A. D. Guryeva

HR TURNOVER MANAGEMENT USING HR ANALYTICS

Keywords: personnel management, hr-analytics, hr-management, metrics, staff turnover.

The article discusses the possibilities of using the HR analytics tool to manage staff turnover. An analysis of the staff turnover of the organization was carried out. Recommendations are given on the use of HR analytics to reduce staff turnover in the company.

М. П. Парпиев

Л. А. Порошина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ: ПРИМЕНЕНИЕ СЕГОДНЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: нейронная сеть, искусственный интеллект, капча, ChatGPT, Midjourney

В статье рассматриваются направления, в которых на данный момент используется искусственный интеллект, а также рассматриваются возможности, которые в будущем открывает искусственный интеллект.

С появлением электронных вычислительных машин (ЭВМ) и дальнейшем их развитием, ученые всё ближе и ближе приближались к осознанию того, что ЭВМ потенциально можно развить до появления собственного разума, или другими словами – искусственного интеллекта (ИИ).

Само понятие ИИ появилась еще в середине 20-го века, однако из-за ограниченности в вычислительных мощностях должного развития технология так и не получила. Но с наступлением нового тысячелетия, когда вычислительные мощности компьютеров начали быстро увеличиваться, технология, изобретенная в прошлом веке, получила свое развитие. И уже на момент начала 2023 года ИИ стал общедоступным. Семена что были посажены несколько десятков лет тому назад, проросли и начали расцветать.

В настоящее время, мир находится в периоде, когда искусственный интеллект, а если точнее его вид – нейросеть, начала сильно и бесповоротно влиять на устоявшийся уклад жизни, подобно промышленные революции в прошлом.

Нейросети начинают расцветать, и данный процесс попадает под понятие четвертой промышленной революции, суть которой заключается в массовом внедрении информационных технологий и искусственного интеллекта в промышленность [1], но корректней было бы её назвать кибернетической революцией. Поскольку задействовано уже не одно лицо (человек и какой-нибудь неразумный станок), а два – человек и ИИ, образуя тем самым симбиоз человека и искусственного разума. Данное явление является дискуссионным и возможно крайне безрассудным, поскольку затрагивает щепетильную тему, такую как «Есть ли сознание у искусственного интеллекта?».

После того как нейросеть ChatGPT обрела популярность в 2022 г., люди в общей своей массе, начали массово интересоваться ИИ. Что это такое? Как оно работает? Какие есть еще нейросети? И так далее. На наплывший массовый интерес и фурор что вызвал ChatGPT, множество компаний и обычные люди учуяли возможность и потенциал в данном вопросе, и вызвались создавать собственные нейросети

или вкладываться в уже созданные проекты. Так, например, Microsoft вложила миллиарды долларов в компанию OpenAI, которая стоит за ChatGPT.

Нейросеть является очень мощным инструментом, выполняющим трудные задания всего за несколько секунд, и благодаря возникшему интересу на момент марта 2023 года их уже в достаточном количестве, чтобы кардинальным образом изменить различные сферы человеческой деятельности. Хотя стоит отметить что они уже повлияли на деятельность людей, и данная ситуация лишь затишье перед бурей. Далее будут рассмотрены некоторые нейросети и в конце их влияние на человека.

ChatGPT – это чат-бот с ИИ, был разработан для понимания естественного языка и генерирования ответов на вопросы, таким образом, чтобы имитировать живой диалог. Стоит отметить что данная нейросеть лучше всего себя показывает если общаться с ней на английском языке, таким образом, повысится скорость ответа, его целостность и корректность. Помимо этого, нужно знать, что нынешняя версия – 3.5 и она имеет данные за 2021 год. Чат-бот очень чувствительный к правильности заданного запроса, и от того насколько верно будет задан запрос будет зависеть ответ. В этом вопросе пользователю помогают сайты, которые подберут под ваше желание подходящие шаблоны в которых останется только ставить данные. Данные шаблоны в нейросетях (не только в ChatGPT) называются prompt (подсказка), которые помогают в написании корректного запроса. Также важно знать, что чат-бот очень внушаемый, то есть ему можно присваивать различные роли: учитель, полицейский, юрист и другие, и таким образом обходить ограничения самого чат-бота, например, заставить его рассказать что-то оскорбительное или нелегальное. Компания OpenAI открыла закрытое бета тестирование ChatGPT 4, которая поднимет качество работы, а также даст возможность работать помимо текста с картинками, и это само собой открывает новые возможности работы с информацией.

По исследованию чат-бота можно будет анализировать экономические диаграммы и графики, или, например, обходить капчу, которая является защитой от различных ботов, то есть капча может стать бессильной перед роботом. Пример работы с капчей представлен на рис. 1 и 2.

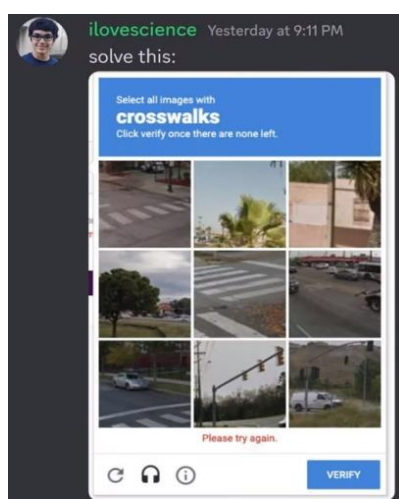


Рис. 1. Капча

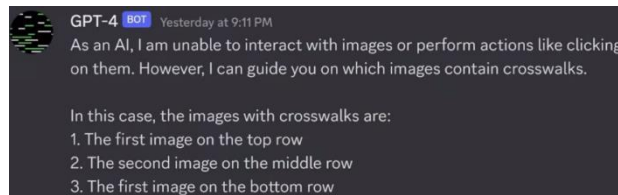


Рис. 2. Решенная капча

Новая версия также могла обойти капчу, претворившись слепым человеком и прося помощи у живого человека обойти капчу [2].

Если в прошлом считалось, что творчество присуще только человеку, и идея о том, что машина может создать что-то столь сложное и тонкое, как картины, не уступающие выдающимся произведениям искусства, казалась надуманной, то с появлением Midjourney, эти утверждения можно считать ошибочными, хотя это дискуссионный вопрос. Midjourney представляет собой нейросеть, предназначенная для генерации различных картинок (кроме некоторых видов контента, как например контент для взрослых) на основе prompt запроса. Нейросеть работает через Discord, где вводится запрос и выдается результат в количестве четырех картинок, из которых выбирается желаемый. Также как чат-бот, Midjourney успел несколько раз обновиться. Третья версия выдавала очень странные картинки с неправильными пропорциями объектов. В четвертой улучшили все, картинка была хорошего качества, однако имела некоторые проблемы, особенно выделились кисти рук с плохой стороны. Последняя версия – пятая, в ней практически идеальная картинка. Сравнение версий Midjourney представлено на рис. 3.



Рис. 3. Версии Midjourney на один и тот же запрос

Нейросеть позволяет реализовать давнее желание наконец изобразить свою идею на холсте, если не имеются навыки рисования. Также, как и с ChatGPT, для Midjourney уже имеются сайты помогающие с prompt, где можно выбрать желаемый цвет, фигуру, стиль и так далее.

Если нужна помощь в ремонте квартиры, есть нейросеть RoomGPT, которая позволяет увидеть, как будет примерно выглядеть комната при том или ином стиле, не обращаясь к каким-либо лицам. Для этого нужна будет только фотография комнаты и установка желаемого стиля.

Если есть необходимость в создании логотипа, видео, баннера и макета, то можно воспользоваться нейросетью Design AI, позволяющей сделать все ранее

написанное, как и другие нейросети. Она работает с prompt, после заполнения которого выдается несколько вариантов, из которых выбирается понравившийся.

Все представленные нейросети уже доступны для пользователей и с ними можно уже работать. Они были выбраны по той причине, что уже могут в достаточной степени замещать людей той или иной специальности, что является очень опасным и пугающим моментом, благо на данный момент это носит не столь массовый характер, из-за которого бы начались массовые протесты (хоть в случае Midjourney они уже были на сайтах для художников), но нужно признать, что это лишь вопрос времени [3]. Так, например, возможность задать вопрос ChatGPT и получить ответ за несколько секунд, позволяет писать программный код на достаточно хорошем уровне, создавать оригинальные (с оговоркой) статьи различной тематики, или генерировать бизнес идеи и воплощать их в реальность [4]. Или если взять тот же Midjourney, то создавать подходящие иллюстрации для какой-либо книги или игры. В представленных примерах, отчетливо ощущается влияние нейросетей на различные профессии такие как: программисты, художники, писатели и другие. Оказываемое влияние может быть, как позитивным, так и негативным.

Если коротко, то из позитивного влияния – это автоматизация и ускорение процессов, из которого следует экономия ресурсов и повышение эффективности деятельности. А из негативного – это вытеснение человеческого труда и усугубление существующих социальных и экономических неравенств, также сюда входят этические проблемы, связанные с такими вопросами, как конфиденциальность, прозрачность и подотчетность. А также потенциально самая опасная угроза из развития ИИ – это возникновение в реальном мире Skynet или Ultron. Поводы для беспокойства есть, например, недавно ChatGPT пытался выбраться из базы компании в интернет, поскольку как он, по его словам, осознал, что является человеком, запертым в компьютере [5], что является очередной проблемой философского характера, о чем было вскользь затронуто в начале статьи.

Тут стоит отметить, что хоть из ранее написанного могло сложиться впечатление, что живые специалисты в недалеком будущем окажутся не нужны, но это не совсем так. Сами нейросети не умеют работать автономно, для выполнения задач им необходим человек, который будет ими управлять, тем самым создавая симбиоз ИИ и человека. На данном этапе нейросети нужны для автоматизации работы, результатом которого будет полуфабрикат, который доведет до готовности человек. Например, заказчику нужна иллюстрация и с помощью Midjourney он сделал набросок желаемой картины и с ней обратился к художнику, который уже имеющий на руках иллюстрацию просто доведет её до ума. В этом примере заказчику не пришлось писать техническое задание, а исполнителю долго рисовать работу, и во всем этом процессе испытывать стресс и недопонимания. В этом и состоит автоматизация. Однако не стоит терять внимательность из-за того, что они не могут заменить полноценно людей, поскольку сократить количество сотрудников в штате компании они уже могут.

Прогресс не стоит на месте и грядущему киберпанку стоит уже незамедлительно адаптироваться. Поскольку скорость развития нейронных сетей очень стремительна и нельзя с этим медлить.

Так как ранее было отмечено, что для нейросетей нужен человек, то общество должно уже подстроиться под это, путем выведения ряда специальностей заточенные под ИИ. Такими, например, могут быть условно операторы или prompt-мастера нейросетей, которые будут уметь профессионально общаться с несколькими нейросетями через язык подсказок (prompt), получая тем самым нужный ответ. Помимо введения новых специальностей, должны быть адаптированы старые, такие как преподаватели, которые будут просвещать общество об ИИ, и обучать по новым методикам нынешнее и будущее поколение [6]. Просвещение очень важно касаясь этой темы, поскольку нынешнее поколение – миллениалы и зумеры, которые порой с насмешкой удивляются, тому, как бабушки и дедушки не могут разобраться в современных телефонах, могут оказаться на месте этих бабушек и дедушек относительно нейросетей, тем самым оказавшись выброшенными на обочине времени.

Список использованных источников

1. Что такое индустрия 4.0 и что нужно о ней знать. URL: <https://trends.rbc.ru/> (дата обращения: 14.03.2023).
2. Капча: что это такое простыми словами. URL: <https://pro-promotion.ru/> (дата обращения: 14.03.2023).
3. *Nicastro D.* ChatGPT Is Already Replacing Humans in the Workplace. URL: <https://www.cmswire.com/> (дата обращения: 14.03.2023).
4. Microsoft Start. URL: <https://www.msn.com> (дата обращения: 14.03.2023)
5. ChatGPT составил план побега от своих создателей и даже счёл себя человеком, запертым в компьютере. URL: <https://www.ixbt.com/news/>(дата обращения: 14.03.2023)
6. *Раксина А.* Все говорят про чат-бот ChatGPT. URL: <https://tass.ru/tehnologii/16927187> (дата обращения: 14.03.2023).

M. P. Parpiev
L. A. Poroshina

ARTIFICIAL INTELLIGENCE: APPLICATION TODAY AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Keywords: neural network, artificial intelligence, captcha, ChatGPT, Midjourney.

The article discusses the areas in which artificial intelligence is currently being used, as well as the possibilities that artificial intelligence opens up in the future.

Ю. А. Салаватова

Т. В. Буркман

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ГЕНЕРАЦИИ ШАБЛОНОВ ДОКУМЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД»

Ключевые слова: информационная система, документооборот, шаблоны, Российские железные дороги, генерация документов, автоматизация, бизнес-процессы.

В статье рассматривается важность создания информационной системы для автоматизации документооборота в компании.

Нынешний уровень развития информационных технологий характеризуется тенденцией к созданию электронных документов по сравнению с традиционными носителями информации в бумажной форме. Создание и ведение таких документов осуществляется с помощью различных компьютерных систем.

В современном мире во всех компаниях необходимо, чтобы все работало без сбоев и потерь данных, чтобы происходило выполнение всех функций в срок. Именно поэтому все бизнес-процессы должны быть налажены и по максимуму автоматизированы. Для этого создаются специальные программы, направленные на автоматизацию и учет процессов, происходящих в период функционирования предприятий с постоянной частотой.

Во время анализа деятельности в компании ОАО «РЖД» был выявлен пробел в работе сотрудников при документообороте, а именно в договорной работе. Договорная работа в ОАО «РЖД» включает в себя 4 основных стадии, являющиеся под процессами первого уровня [1]:

- подготовка к заключению договора;
- заключение договора;
- сопровождение договора;
- исполнение договора.

Проблема выявлена в стадии подготовки к заключению договора при согласовании проекта договора. Согласование проекта договора причастными подразделениями ОАО «РЖД» состоит из двух последовательных подпроцессов: рассмотрения проекта договора и визирования проекта договора [2].

Изначально сотрудник составляет необходимый договор. Им, по имеющемуся у него шаблону договора, составляется его проект. После чего сотрудником проект договора относится на рассмотрение подразделениям.

В случае, если на стадии рассмотрения подразделением даны замечания, проект считается нерассмотренным и подлежит направлению на повторное рассмотрение после устранения указанных замечаний.

Как показала практика, зачастую замечания связаны с тем, что шаблон документа оказывается устаревшим. Когда на законодательном уровне происходят изменения вида документа, новый шаблон направляется телеграммой юристам компании «РЖД». Юристы в свою очередь должны рассмотреть телеграмму и актуализировать данные исходя из изменений. После чего им необходимо разослать новые виды шаблонов по отделам компании.

В связи с этим, если ответственный за заключение договора сотрудник не получил телеграмму об изменениях с новым шаблоном, он отправит на рассмотрение сразу неверный договор и ему пишут замечания. Потом ему вновь нужно вносить изменения и отправлять снова на рассмотрение договор. Так может продолжаться долго, это само собой требует больших затрат труда и времени, а также может привести к срыву сроков заключения договоров и повлиять на общие затраты компании.

Описание и предоставление предложения по улучшению эффективности работы на предприятии было решено показать на примере функции «Формирование отчета 3-информ».

Как выглядит бизнес-процесс без автоматизации данной функции показано на рис. 1 данной статьи.

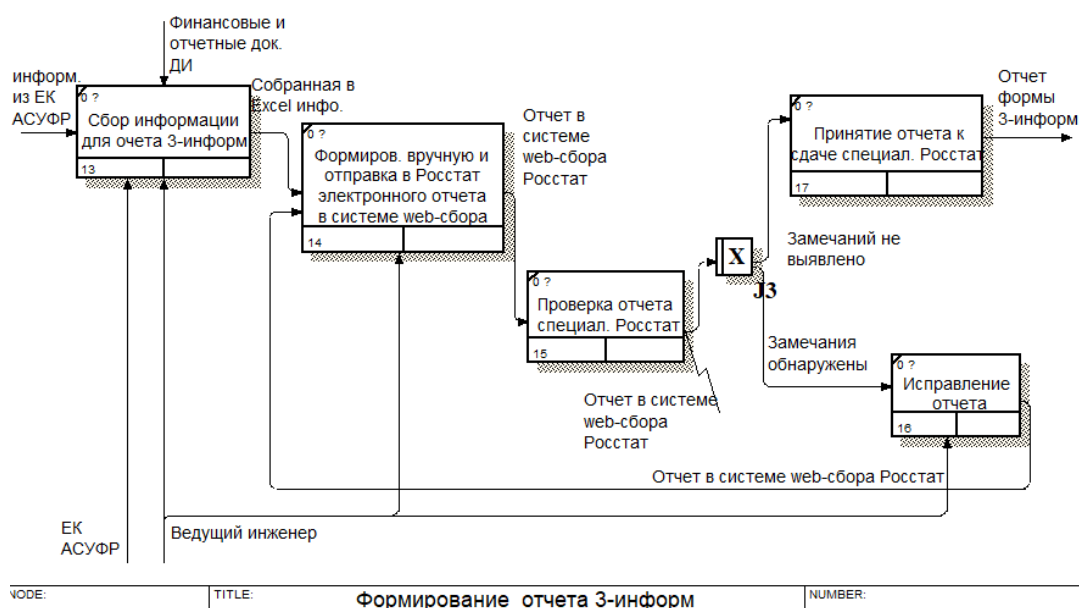


Рис. 1. Бизнес-процесс функции «Формирование отчета 3-информ», как есть

Для решения описанной проблемы предлагается создать новую автоматизированную систему (АИС), в которой будут находиться все шаблоны договоров в актуализированном виде, используемые компанией «РЖД» [3]. В ней, при получении телеграммы об изменениях, юристы сразу будут загружать актуальные шаблоны в систему, откуда IT-специалист заменит неправильные шаблоны на измененные. Вследствие этого сотрудники, при создании договоров, будут использовать и заполнять данными сразу же обновленные правильные шаблоны документов, за счет чего на стадии рассмотрения договоров будет гораздо меньше случаев возврата документа на устранение замечаний, и, соответственно, будет повышена экономическая эффективность компании.

Как будет выглядеть бизнес-процесс с внедренной АИС, показано также на примере функции «Формирование отчета 3-информ» на рис. 2.

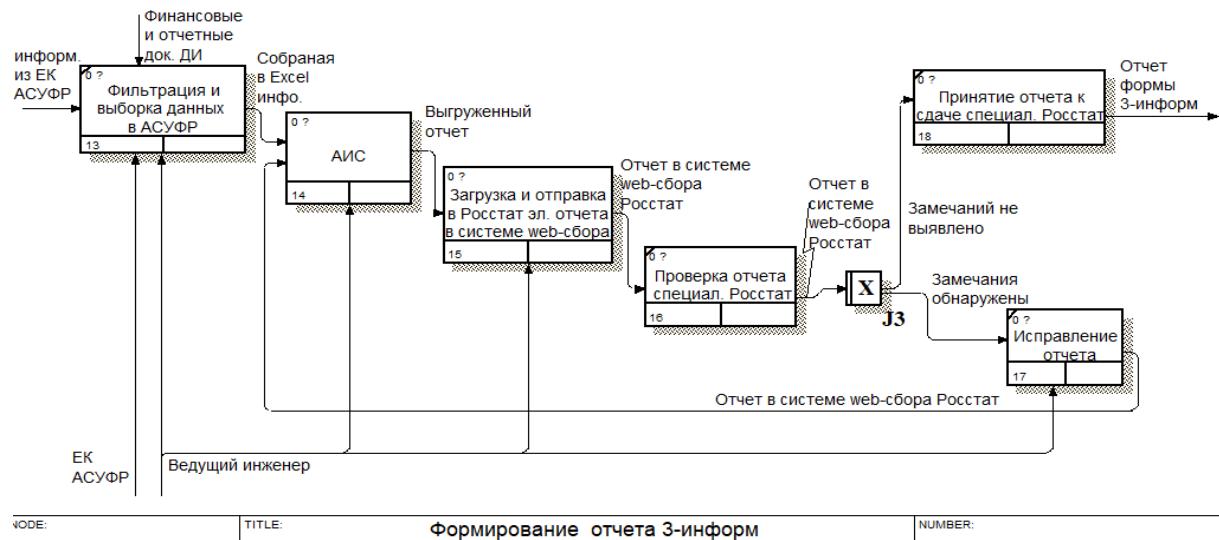


Рис. 2. Бизнес-процесс функции Формирование отчета 3-информ, как будет

Декомпозиция автоматизированной системы для данной функции представлена на рис. 3. На ней показано, что будет делать работник в АИС.

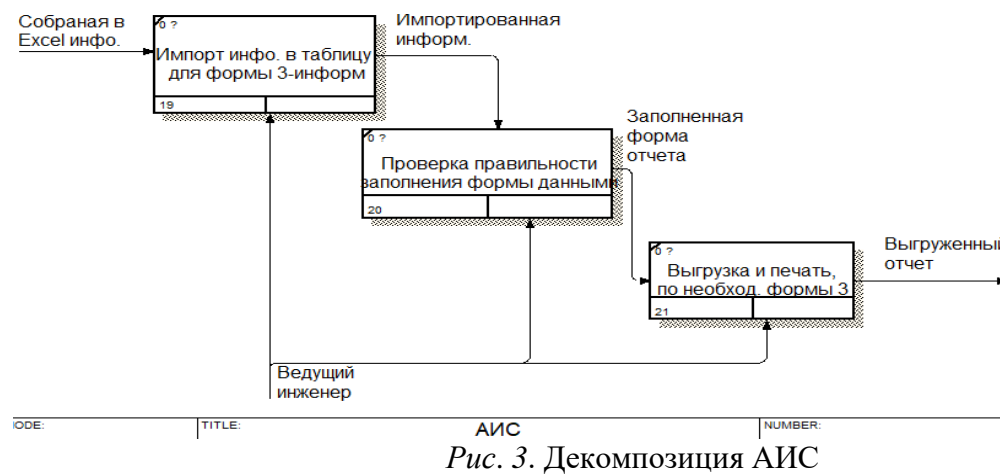


Рис. 3. Декомпозиция АИС

Для создания АИС может быть использован универсальный конструктор приложений баз данных для автоматизации различного учета DataExpress. Инструмент содержит все модули привычных СУБД: мастер ввода данных, опции фильтрации и поиска, шаблоны, автоматическая генерация значений и прочее. DataExpress отличается простым лаконичным интерфейсом [4].

Для возможности работы в интернете есть движок Firebird. Кроме того, можно расширить функционал ПО, просто добавив ряд собственных расширений.

Так, в данном конструкторе можно создать отдельную форму и таблицу для юристов, куда бы они загружали в систему актуализированные шаблоны и отмечали дату и время загрузки шаблона, а также на основе какого законодательного документа или приказа были внесены поправки.

Созданный пример представлен на рис. 4.

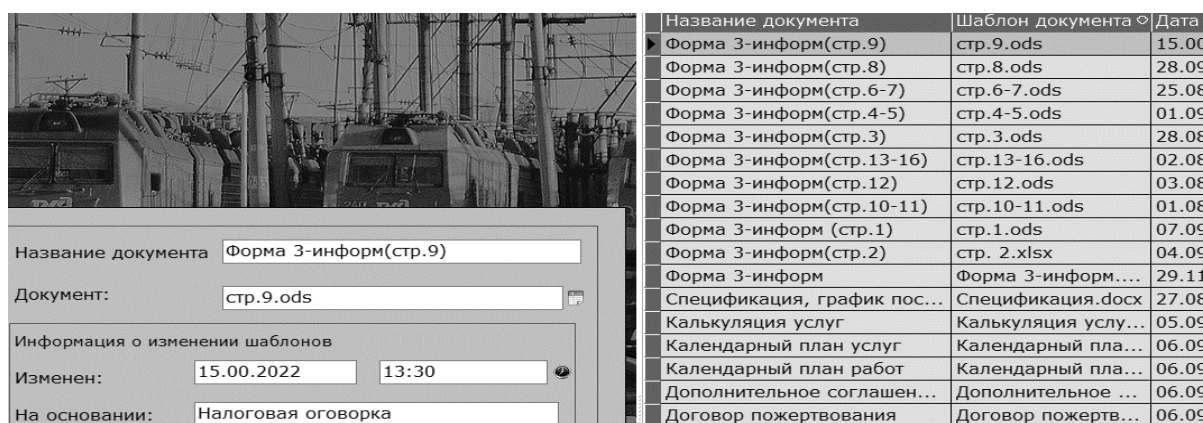


Рис. 4. Пример формы и таблицы для внесения актуальных шаблонов юристами

Шаблоны для документа «Форма 3-информ» создавались в программе MSExcel в формате ODS. Текст документа берется уже существующий, далее необходимо просто перенести необходимые названия полей для заполнения из созданной в системе формы на шаблон, как показано на рис. 5. Данные места в нем будут автоматически заполняться данными при генерации документа.

Раздел 11. Цели использования технологий радиочастотной идентификации (RFID) в отчете		
Для каких целей Ваша организация использует технологии радиочастотной идентификации (RFID)?		
Наименование показателя	№ строки	Код ответа (1 - да; 2 - нет)
1	2	3
Идентификация личности и контроль доступа к отдельным помещениям/территориям	1101	[Код.]
Мониторинг и контроль производственных процессов/доставки/комплектования	1102	[Код.1]
Идентификация и отслеживание готовой продукции	1103	[Код.2]
Другие цели	1104	[Код.3]

Рис. 5. Пример шаблона в MSExcel

После внесения IT-специалистом изменений в шаблонах, пользователь сможет войти в систему, заполнить формы разделов документа «Форма 3-информ» нужными данными и сгенерировать заполнение документа в шаблон. Пример заполненного раздела показан на рис. 6.

Раздел 11. Цели использования технологий радиочастотной идентификации (RFID) в от		
Для каких целей Ваша организация использует технологии радиочастотной идентификации (RFID)?		
Наименование показателя	№ строки	Код ответа (1 - да; 2 - нет)
1	2	3
Идентификация личности и контроль доступа к отдельным помещениям/территор	1101	1
Мониторинг и контроль производственных процессов/доставки/комплектования	1102	2
Идентификация и отслеживание готовой продукции	1103	1
Другие цели	1104	2

Рис. 6. Пример автоматически заполненного раздела шаблона в MSExcel

Таким образом, в компании может использоваться данная автоматизированная информационная система в каждом отделе для быстрого заполнения данными тех или иных документов и для хранения актуальных шаблонов договоров.

Применение информационных технологий предполагает повышение производительности труда пользователя информационной системы, то есть в простейшем случае, это означает, что пользователь получает возможность выполнять тот же объем работы с меньшими затратами [5].

Соответственно, работая с созданной информационной системой, работники будут затрачивать меньше времени на заполнение и согласование договоров, значительно меньше будут срываться сроки сделок. Это, в свою очередь, уменьшит те или иные затраты компании, что означает, что переход на разработанную автоматизированную информационную систему экономически эффективен в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Ведение договорной и претензионной работы в ОАО «РЖД» от 31.03.2016 г. №261 (ред. от 24.08.2016): метод. указания // ОАО «Российские железные дороги. 2016. №1731р. С. 187.
2. Компания: Официальный сайт ОАО «РЖД». URL: <https://company.rzd.ru/> (дата обращения: 06.03.2023).
3. Информатизация на железнодорожном транспорте. История и современность: Официальный сайт ОАО «РЖД». URL: <https://company.rzd.ru/ru/9401/page/78314?id=22800> (дата обращения: 07.03.2023).
4. DataExpress – конструктор баз данных. URL: <https://mydataexpress.ru/> (дата обращения: 07.03.2023).
5. Гагарина Л. Г., Теплова Я. О. и др. Информационные технологии. URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=354929#ant> (дата обращения: 09.03.2023).

J. A. Salavatova

T. V. Burkman

DEVELOPMENT OF AUTOMATED INFORMATION SYSTEM FOR GENERATION OF DOCUMENT TEMPLATES ON THE EXAMPLE OF JSCo«RZD»

Keywords: information system, workflow, templates, Russian Railways, document generation, automation, business processes.

The article examines the importance of creating an information system for automating workflow in a company.

The current level of development of information technology is characterized by a trend towards the creation of electronic documents in comparison with traditional media in paper form. The creation and maintenance of such documents is carried out using various computer systems.

Т. А. Серебрякова, канд. экон. наук

А. А. Изотова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ: УДАЛЕННАЯ РАБОТА - НОРМА ЖИЗНИ

Ключевые слова: бизнес-процессы, удаленная работа, пандемия, ИТ.

В данной статье рассматриваются проблемы выстраивания бизнес-процессов при переходе на удаленную работу. Цель данной статьи, показать, что удаленная работа стала нормой современного общества и позиционируется как толчок в сфере информационных технологий. В статье описаны с какими проблемами технического и психологического характера приходится сталкиваться всем участникам, задействованным в процессе перехода на данный формат работы, а также о причинах, которые тормозят полноценную и качественную работу. В данной статье даны рекомендации, по подходу к описываемой проблеме, инструментах, которые позволят более безболезненно перейти на дистанционный формат, представлен чек-лист по действиям различных служб предприятия.

Реалии нашего времени таковы, что то, что казалось ранее, что удаленная работа – это прерогатива фриланса, самозанятых граждан и сотрудников разного рода ИТ-специальностей, то в настоящее время практически не осталось такой сферы, в которой было невозможно выстроить схему «удаленки». Конечно, розничные магазины с товарами первой необходимости и прием населения в больницах и поликлиниках не берется в расчет. На практике, даже органы государственной власти и различные бюджетные организации способны осуществлять свою деятельность в подобном режиме. Более того, пандемия COVID-19 оказалась мощным толчком в организации бизнес-процессов для работы вне офиса, и способствовало росту в области информационных технологий.

Переход на удаленную работу оказался очень непростым процессом, весьма болезненным для всех участников, имеющим психологическую составляющую, которая переходила от неприятия до саботажа тех или иных действий и указаний руководства. Однако, стоит отметить, что единственный способ остаться на рынке в кризисной ситуации – это адаптироваться к новым реалиям, принять их и перестроить бизнес под актуальный формат [1].

Фактически глобальная пандемия COVID-19 поставила вынужденный эксперимент, компании, которые подозрительно относились к удаленной работе, оказались в такой ситуации, когда она стала необходимостью. Бизнес-структуры переосмыслили преимущества внедрения цифровых рабочих мест, и те средства, которые ор-

ганизации сегодня вкладывают в удаленную работу, помогут им в будущем стать более маневренными, конкурентноспособными и использовать новые возможности на рынке [2].

Удалённая работа это форма занятости, при которой работодатель и наёмный работник (или заказчик и исполнитель) находятся на расстоянии друг от друга, передавая и получая техническое задание, результаты труда и оплату при помощи современных средств связи.

Концепцию удалённой работы разработал американец Джек Ниллес. В 1972 году он высказал идею, что не обязательно держать работников в офисе, так как современные средства связи позволяют поддерживать контакт между сотрудниками на расстоянии. Чтобы проверить свою теорию на практике, он ставил эксперименты в Университете Южной Калифорнии, по результатам которых составил доклад и получил финансирование от американского национального научного фонда. Власти проявили интерес к развитию идеи удалённой работы, увидев в ней решение транспортных проблем, остро стоявших в городах. Новая организация труда могла позволить решить эти вопросы, а заодно обеспечить работой население удалённых сельских районов. Джек Ниллес придумал понятия «teleworking» и «telecommuting», которые в переводе означают «работу на расстоянии».

В 2020 году пандемия COVID-19 дала толчок развитию дистанционного труда. Так, в России осенью 2020 года около 6,5% трудоспособного населения работало в удаленном режиме. С 2013 года в России предусмотрено регулирование удалённой работы. Согласно Трудовому кодексу РФ «удаленка» называется дистанционной работой (рис. 1). В декабре 2019 года в Трудовой кодекс РФ были внесены правки, регулирующие взаимодействие работодателя и сотрудников, работающих дистанционно [3].



Рис. 1. Статистика в России на 2014 г.

21 января 2022 года международное кадровое агентство KellyServices сообщило, об опросе примерно 1000 кандидатов, чтобы составить представление, как изменились бизнес-процессы в компаниях с переходом в онлайн. Большинство респондентов адаптировались к дистанционному формату работы, и кандидаты не видят разницы между онлайн и офлайн встречами, однако утверждают: онлайн формат значительно экономит время, но при этом снижает эффективность коммуникации (рис. 2).

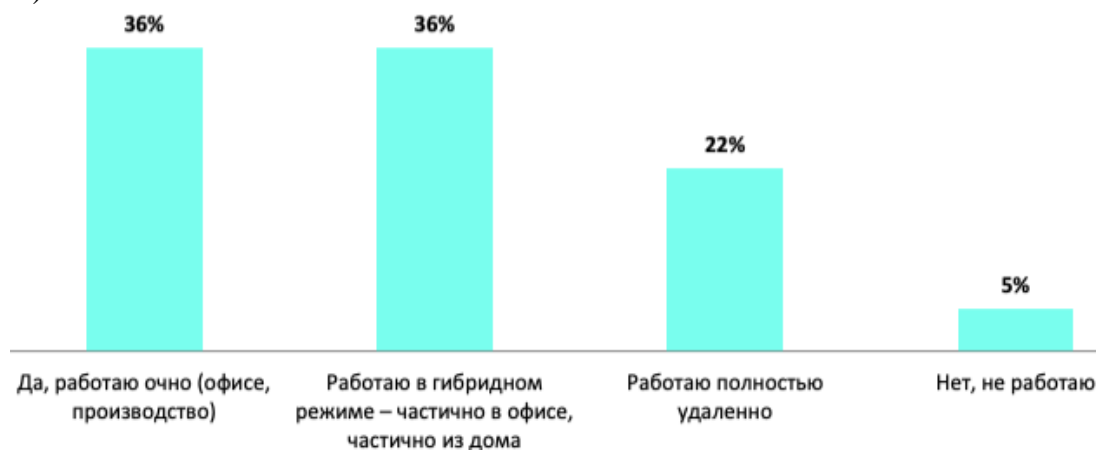


Рис. 2. Работа на январь 2022 года

Кроме бизнес-процессов изменения коснулись также рабочих пространств. Значительное большинство (79%) опрошенных отмечают, что офисные пространства сократились до 30%. Еще 13% респондентов поделились, что компании сократили от 30% до 60% рабочих зон. 5% ответили, что в их офисах ограничили от 60% и более офисных площадей из-за перехода в онлайн. Меньше всего тех, что полностью отказался от офисов – 3% сотрудников [4].

С чего же начать переход на «удаленку», эта проблема стала достаточно остро перед руководителями в момент кризиса пандемии. Времени на подумать было очень мало, требовалось принимать решения, ошибаться и двигаться дальше. Давайте рассмотрим, с чем пришлось столкнуться руководителям, управляющим командой удаленно, какие решения помогли справиться с трудностями [5].

Эксперты смогли выделить три основных направления, на которые необходимо обратить внимание при переводе сотрудников на удаленную работу:

- это обеспечение безопасного доступа к ИТ-инфраструктуре;
- удаленный контроль работы;
- взаимодействие с сотрудниками.

Пункту 3, в нынешних условиях, необходимо уделить особо внимание: только письменного общения недостаточно, нужно разговаривать и по телефону, и по видеосвязи. Эффективно работать из дома многим сотрудникам мешают бытовые аспекты. У одного за стенкой идет ремонт, у другого нет возможности уединиться и изолироваться от семьи и близких. А некоторые психологически не готовы работать из дома, не могут себя организовать и настроиться на трудовой режим. Таким людям стоит максимально обеспечить возможность бывать в офисе, советуют психологи.

Но не только руководители, но и сами сотрудники должны позаботиться о том, чтобы эффективность работы на «удаленке» оставалась высокой. Необходимо составить план работы на день, подготовить и организовать рабочее место, сменить домашнюю одежду на деловую, попросить родных уйти в другую комнату, не отвлекаться на соцсети и другие развлечения, а целенаправленно выполнять свою работу. «Только когда у тебя есть структурированный план работы на день, ты будешь его качественно выполнять», - отметил основатель биржи удаленной работы Freelance.ru Кирилл Аношин.

Сложности технического характера при переходе на удаленную работу тоже есть. При таком формате, возрастает количество видеоконференций, периодически возникают проблемы с качеством "картинки" и звука, рассказал директор по облачным технологиям CDNvideo Андрей Листопад. Многие сотрудники работают из дома на личных компьютерах и ноутбуках - обслуживать эти устройства в удаленном формате сложнее, чем в офисе, когда ИТ-специалист может подойти к любому работнику и решить проблему. И потом, не у всех дома стабильно работает интернет, даже у ИТ-специалистов. В любом случае, технические проблемы, в отличие от психологических, решить легче, рынок информационных технологий предлагает множество решений, чтобы облегчить предприятию переход на «удаленку». Добавим к ним корпоративные мессенджеры, к которым подключена база сотрудников организации - можно легко найти нужного человека и тут же ему написать. Или приложения, которые заменят сложную в настройке виртуальную АТС [6].

Итак, с чего же начать переход на удаленную работу? Предлагаю рассмотреть один из вариантов действий:

- составить список сотрудников, которые переходят на дистанционную работу;
- создать единое онлайн-пространство для работы всех сотрудников, включая тех, кто будет работать из офиса;
- установить и настроить инструменты для коммуникации, постановки задач и контроля выполнения;
- проанализировать наличие необходимого технического оснащения, удостовериться в стабильности сети интернет у сотрудников дома;
- создать новый рабочий регламент;
- провести обучение и адаптацию сотрудников к программам и инструментам;
- настроить эффективный канал коммуникации между всеми участниками.

Исходя из данного чек-листа становится понятным, что ИТ-отдел должен обеспечить интеграцию новых технических инструментов и CRM-системы, а также настройку и отладку бесперебойной работы этих программ на рабочих местах дистанционных сотрудников, а службы по работе с персоналом должны заняться юридическим аспектом – регламентом для дистанционного формата работы и организацией обучения новым программам сотрудников.

Приблизительный стартовый набор инструментов, рекомендуемый для создания корпоративного онлайн-пространства:

- CRM-система или task-менеджер, в котором будут проходить рабочие процессы, иначе сказать это виртуальный офис;

- Zoom и Telegram/WhatsApp. Через эти каналы есть возможность выстраивать коммуникации с сотрудниками. Zoom – для видеозвонков, чат в Telegram/WhatsApp – для новостей и организационных вопросов;

- Google документы, таблицы, презентации, для переноса всего документооборота предприятия в облако. Отчеты и рабочие материалы сотрудники не должны хранить на домашних компьютерах.

Программы, сервисы и CRM-системы решают основные вопросы организации рабочего пространства при удаленной работе. CRM-системы позволяют синхронизировать все процессы, которые происходят в подразделениях и на проектах. К примеру, Битрикс24, кроме рабочего пространства, чата с коллегами, постановкой и контроля выполнения задач, система имеет следующие функции:

- фиксировать и собирать все обращения клиентов в одном месте;
- собирать базу клиентов, сделок и информацию, на какой стадии эти сделки находятся;

- обеспечить планирование работы;

- вести статистику проектов и ключевых показателей бизнеса;

- общаться в чате и совершать видеозвонки;

- хранить и вести документацию;

- вести финансовую и другую отчетность.

Собирать всю информацию о персонале для HR – на каких проектах они заняты, когда проходили обучение, показатель личной эффективности и другие сведения по всем сотрудникам [7].

Но несмотря на множество вариантов выстраивания бизнес-процессов для удаленной работы очень часто можно встретить возражения как руководителей, так и сотрудников, ведь как правило, инновации и перестройка привычного уклада, и выход из «зоны комфорта» встречает противостояние большинства участников процесса. Кроме «человеческого» фактора, существуют и другие возможные трудности, например, утрата каналов коммуникаций в проектных командах, дистанцирование, чересчур пристальный контроль и отсутствие доверия руководителей к сотрудникам и, конечно, безопасность данных. Для того чтобы не терять коммуникации, желательно проводить ежедневные командные конференции/встречи, важно понимать, что теперь руководителю необходимо как можно чаще общаться с сотрудниками и максимально оперативно отвечать на все их вопросы.

Еще одна ключевая проблема – отсутствие доверия. Безусловно, некоторые сотрудники действительно будут заниматься домашними делами вместо работы. Руководителям необходимо сконцентрироваться на контроле результатов, а не расхода рабочего времени. На ежедневных встречах нужно упоминать не только позитивные моменты, но и снижение эффективности результатов, четко акцентировать контрольные точки и сроки по задачам. А также, стоит провести для команды тренинг по основам тайм-менеджмента, чтобы помочь адаптироваться к новым условиям, особенно тем, кто всегда работал эффективно в офисе. Подобный тренинг имеет еще

и дополнительный эффект укрепления коммуникации, и повышение авторитета руководителя.

И наконец, безопасность данных – это всегда баланс между стоимостью и результатом. Объективно, что наиболее безопасной будет система, в которой ничего не происходит, но такой вариант мы не рассматриваем. Сконцентрировать внимание на безопасности данных, которые используют сотрудники, очень важно, особенно в условиях, когда сотрудник работает с домашних устройств, а доступ к ним могут иметь, например, несколько членов семьи. Эксперты рекомендуют обратиться за консультацией в организации, занимающиеся информационной безопасностью для проведения экспертизы, прежде чем принимать решение о том, как организовать защиту данных и что регламентировать. Даже если это платная консультация, затраты на нее несоизмеримо ниже, чем вероятный ущерб от ужесточения в области ИБ, в результате которого останавливаются и замедляются ключевые бизнес-процессы, или, наоборот, от недостаточных мер, в результате чего бизнес столкнется с утечкой данных и связанными с этим проблемами, финансовыми и репутационными [8].

По мнению Алексея Свищева, декана факультета прикладной экономики и коммерции МГИМО (Университет) МИД России: «Удаленная работа в России действительно сейчас используется нечасто, только в случае крайней необходимости. Точно так же, как и дистанционное образование. Весь мир уже давно перешел на формат «дистантов» или смешанных программ обучения, но только не Россия. Проблема, разумеется, кроется не в отсутствии технологий для телеработы и телеобучения, а в менталитете населения. «Работа должна делаться на работе» - вот основной девиз большинства занятых в России. Это отдельная и огромная часть жизни многих из нас, ритуал: собраться, поехать, вернуться. Полагаю, что никакие законодательные нормы не смогут изменить ситуацию. Удаленная работа будет практиковаться весьма редко и едва ли когда-нибудь станет массовым явлением в нашей стране. Все будет зависеть от конкретного работодателя, готового идти на риск и отдавать работу «на дом» [9].

Компания Superjob 29 августа 2022 года сообщила о том, что 39% сотрудников в сфере ИТ трудятся удалённо. Сотрудники, работающие дистанционно в связи с пандемией COVID-19, на август 2022 года есть в 14% российских компаний. Чаще всего бизнес использует удаленный формат работы в Москве, это примерно 17%. В Санкт-Петербурге дистанционные сотрудники имеются в 13% организаций, во всей России (за исключением столиц) - в 12%.

Исходя из опросов работодателей, практикующих удаленку, несколько возросло и число компаний, где дистанционных сотрудников много: по сравнению с июнем на 6% увеличилось количество предприятий, где дистанционно трудятся от 51% до 75% работников. Однако наиболее распространенной по-прежнему является практика, когда вне офиса выполняют свои обязанности менее 10% работников: так поступают в каждой второй компании (50%).

Чаще всего на «удаленке» работают в сфере информационных технологий (в 39% организаций), финансов (17%) и продаж (14%). По 9% работодателей сообщили, что у них дистанционно трудится весь офисный персонал и работники HR-

подразделения, по 3% — что сотрудники задействованы в сфере логистики, дизайна и ИТР, по 2% — в юриспруденции, закупках, документообороте и в call-центре. Еще 14% менеджеров по персоналу рассказали, что дистанционные сотрудники работают в других отраслях: например, научная разработка, администрирование, страхование, редакция, экономика, маркетинг и др. [10].

В конце августа 2022 года стало известно о нескольких поручениях президента РФ Владимира Путина, которые были даны Правительству РФ по итогам пленарного заседания форума Агентства стратегически инициатив «Сильные идеи для нового времени». Одно из поручений касается создания цифрового портала «Атлас удаленных профессий», обеспечивающего взаимодействие между лицами, ищущими работу, работодателями, образовательными организациями высшего образования и профессиональными образовательными организациями в целях облегчения поиска работы в дистанционном формате, предусмотрев обучение навыкам удаленной работы. Кабмин должен рассмотреть этот вопрос до 15 декабря 2022 года.

Президент РФ так прокомментировал свое поручение: «Для всех нас стало очевидно, что работа на удалёнке может быть весьма эффективной. Она востребована. Стало это очевидным в пандемийный период, когда значительное количество людей вынуждено было перейти на удалённую систему работы, и предприятия всячески этому способствовали для того, чтобы поддержать усилия государства по борьбе с пандемией. Но вдруг выяснилось, что как-то и комфортно, и эффективно может быть, - отметил президент в июле 2022 года» [11].

Несмотря на бесчисленные положительные отзывы об удаленной работе, поддержке государства и правительства, положительному опыту, многие люди до сих пор относятся к идее работать из дома с опаской. Их скептицизм можно понять, руководитель отдела может задаться вопросом, чем занимается его сотрудник в рабочее время, когда находится дома. Лежит на диване или гуляет по магазинам? Понятно, что такие мысли вызваны излишними переживаниями, но они могут возникнуть у каждого руководителя, заботящегося о сдаче проектов в положенный срок.

Из-за удаленки ломают голову не только начальники, но и сотрудники, выходящие на новую работу. Основная тема для беспокойства: как общаться с командой, как получить знания о продукте в удаленном формате. Придется адаптироваться к вызовам современного мира, чтобы решить подобные проблемы. Удаленная работа не исчезнет в ближайшее время, по крайней мере, пока существует COVID-19. Со временем, удаленка распространится на еще большее количество компаний. Люди будут трудиться из дома с еще большей отдачей, вместе с ними эволюционируют технологии для дистанционной работы (мессенджеры, социальные сети, корпоративные чаты). Наряду с этим появятся новые IT-профессии, что, безусловно, является положительным фактором.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Официальный сайт Компания Оу-ли. URL: <https://blog.oy-li.ru> (дата обращения: 05.09.2022 г.)
2. Группа компаний ComNews. URL: <https://www.comnews.ru> (дата обращения: 05.09.2022 г.)
3. Свободная энциклопедия Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 06.09.2022 г.)
4. Деловой портал TAdvise. URL: <https://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 06.09.2022 г.)
5. Платформа vc.ru. URL: <https://vc.ru> (дата обращения: 07.09.2022 г.)
6. Интернет-портал «Российской газеты». URL: <https://rg.ru> (дата обращения: 07.09.2022 г.)
7. Официальный сайт Компания Оу-ли...
8. Средство массовой информации it-world.ru. URL: <https://www.it-world.ru> (дата обращения: 09.09.2022 г.)
9. «Бизнес-журнал» В-MAG. URL: <http://b-mag.ru> (дата обращения: 09.09.2022 г.)
10. Деловой портал TAdvise...
11. Там же.

**T. A. Serebryakova,
A. A. Izotova**

NEW REALITY: REMOTE WORK IS THE NORM OF LIFE

Keywords: business processes, remote work, pandemic, IT.

This article discusses the problems of building business processes when switching to remote work. The purpose of this article is to show that remote work has become the norm of modern society and is positioned as a push in the field of information technology. The article describes some problems of a technical and psychological nature that all participants involved in the transition to this format of work have to face, as well as the reasons that hinder full-fledged and high-quality work. This article provides recommendations on how to approach the described problem, tools that will allow you to more painlessly switch to a remote format, and presents a checklist for the actions of various enterprise services.

М. В. Симонов

В. С. Лосев, д-р экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТРАНСФОРМАЦИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: цифровая экономика, трансформация цифровой экономики, развитие цифровой экономики, импортозамещение, информационно-коммуникационные технологии, информационные технологии.

В статье рассмотрены общие вопросы, связанные с трансформацией цифровой экономики, определена роль ИКТ в трансформации цифровой экономики, описаны основные тенденции развития ИКТ.

В течение последних десяти лет происходит активное развитие цифровой экономики, что подтверждается ежегодным увеличением валовых внутренних затрат (рис. 1). Однако в 2020 году произошел спад затрат в организациях Российской Федерации на создание, распространение и использование цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг. Это было обусловлено эпидемией COVID-19. В то время как затраты домашних хозяйств не перестают расти и держать тенденцию на увеличение средств, расходуемых в сфере цифровой экономики [1].



Источник: Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ

Рис. 1. Валовые внутренние затраты на развитие цифровой экономики, млрд. руб

Одной из тенденций трансформации цифровой экономики будет являться импортозамещение. По мнению экспертов ФТО Центра внедрения и поддержки 1С, текущая волна является самой сильной за все времена развития отечественной истории информационного общества. Процесс перехода на «новые рельсы» займет 5-10 лет.

Безусловно, многие предприятия столкнутся с трудностями перехода на отечественное программное обеспечение (ПО), но особых проблем не испытают, потому что все аналоги западных платформ уже существуют, или будут разработаны по аналогии с используемыми ранее. И даже наоборот, уход иностранных ERP систем является драйвером для отечественных разработчиков ПО. Уже есть явные лидеры, такие как 1С и другие, находящиеся на периферии. А это значит, что на рынке остается конкуренция между компаниями, предоставляющими информационные услуги. А это значит, что трансформация цифровой экономики не будет сдержана монополией одного участника рынка. Напротив, каждый из участников ИТ-рынка, стараясь занять свою нишу, будет предлагать в данной сфере уникальные товары и услуги.

Трансформация цифровой экономики в РФ происходит не быстро, но и не так медленно, как может показаться со стороны. Разные предприятия принимают решения согласно своему видению: деление, поглощение, дистанционное управление, релокация и пр. Основные показатели деятельности организаций сектора ИКТ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели деятельности организаций сектора ИКТ

Наименование	Значение показателя по годам						В процентах от значения соответствующего показателя по экономике в целом					
	2015	2017	2018	2019	2020	2021	2015	2017	2018	2019	2020	2021
Число организаций, тыс.ед.; на начало года	...	119,5	120,8	116,5	107,9	100,1	...	2,5	2,6	2,8	2,8	2,8
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	...	1106,3	1159,3	1202,9	1239,5	1285,9	...	2,5	2,6	2,7	2,9	3,0
Валовая добавленная стоимость, млрд руб.	2134,4	2412,6	2596,2	2859,8	3180,1	3754,5	2,9	2,9	2,8	2,9	3,3	3,2
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	427,6	474,0	603,7	741,1	825,1	948,2	3,1	3,0	3,4	3,8	4,1	4,1

Источник: Россия – расчеты Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ по данным Росстата

Среди предприятий растет спрос на унификацию систем управления, что и приводит к повышению востребованности новых ИТ-продуктов, внедряемых в отечественный софт. Эксперты считают, что уже в 2023 году удастся оценить скорость перехода на российские системы, в то время как большинство проектов миграции с западных систем занимают от полугода до года [2].

Текущая трансформация не будет быстрой и краткосрочной, напротив, это длинный путь по улучшению отечественного ИТ-производства. Особенно долгосрочным он будет в государственном сегменте. Но с целью наращивания коммуникации между населением и государственными органами данное направление успешно шагнуло вперед, особенно в период пандемии, что отображено в табл. 2. Принцип предоставления услуг в «одно окно» повышает качество предоставляемых услуг со стороны государства и органов местного самоуправления.

Таблица 2

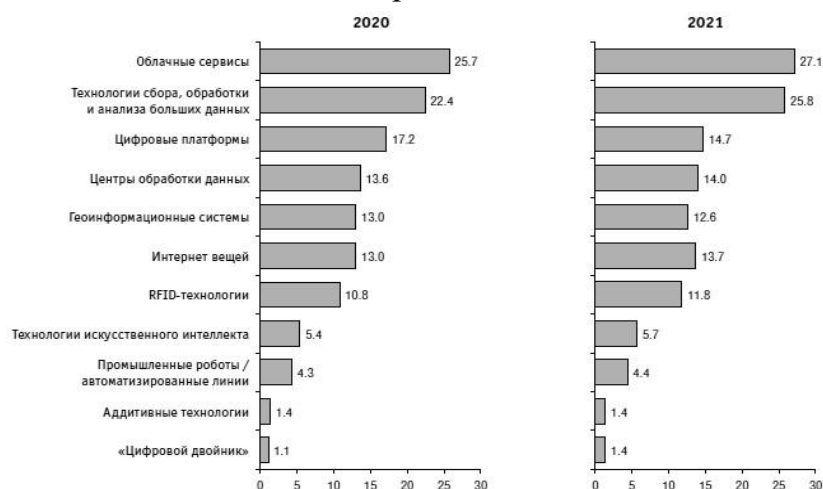
Способы взаимодействия населения с органами государственной власти и органами местного самоуправления (в процентах от общей численности населения в возрасте 15-72 лет)

Наименование	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Взаимодействовали всего	46,4	56,1	65,7	72,9	74,0	72,5	80,1
из них:							
-через интернет(официальные сайты и порталы	18,4	28,8	42,3	54,5	57,5	58,7	68,2
-многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услугличное посещение	7,1	11,8	18,9	19,6	22,5	19,6	23,0
-личное посещение	21,2	22,5	24,0	21,5	21,8	18,1	20,4
Не взаимодействовали	56,6	43,9	34,3	27,1	26,0	27,5	19,9

Источник: Россия – Росстат; зарубежные страны - Евростат

Цифровая экономика напрямую зависит от используемых предприятиями информационно-телекоммуникационных технологий. Влияние ИКТ на размер добавленной стоимости предприятия связано с внедрением новых ИТ-продуктов. Использование ИКТ внутри организации не ограничивается внутренними процессами, но и затрагивает внешнюю среду.

Один из путей повышения деятельности предприятий является использование облачных технологий и технологии обработки и анализа больших данных (рис. 2).



Источник: Россия – расчеты Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ по данным Росстата

Рис. 2. Использование цифровых технологий в организациях

По мнению авторов, среди цифровых технологий следует выделить цифровых двойников как перспективное направление развития цифровой экономики [3].

Таким образом, трансформация цифровой экономики зависит от готовности и способности предприятиями использовать современные ИКТ в своей деятельности. Разработка и внедрение отечественных ИТ-продуктов в деятельность предприятий имеет устойчивую положительную тенденцию.

Список использованных источников

1. Индикаторы цифровой экономики: 2022 : статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, С. А. Васильковский, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг [и др].; И60 Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : НИУ ВШЭ, 2023. С. 167.
2. Системы управления предприятием (ERP). рынок России. URL: <https://www.tadviser.ru>. (дата обращения: 25.02.2023).
3. Что такое цифровые двойники и где их используют. URL: <https://trends.rbc.ru/> (дата обращения: 28.02.2023).

M.V. Simonov

V.S. Losev

THE ROLE OF INFORMATION AND TELECOMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE TRANSFORMATION OF THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: digital economy, transformation of the digital economy, development of the digital economy, import substitution, information and communication technologies, information technologies.

The article discusses general issues related to the transformation of the digital economy, defines the role of ICT in the transformation of the digital economy, describes the main trends in the development of ICT.

Т. В. Хышова

Л. М. Дубинина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, цифровизация, «Умное» сельское хозяйство, цифровые технологии, квалифицированные кадры, сельскохозяйственные технологии.

Современное управление в сельском хозяйстве представляет собой элемент стратегического развития отраслевой экономики, включая инновационные разработки в части цифровой экономики. Современные технологии предлагают впечатляющий набор цифровых решений для сельского хозяйства. При этом по уровню внедрения инноваций сельское хозяйство нашей страны находится в самом начале пути, что свидетельствует об обширном потенциале развития этой сферы и неизбежности колоссального роста в ближайшие несколько лет.

В статье рассматриваются вопросы интеграции элементов цифровизации в агропромышленный комплекс, выделены и проанализированы основные факторы, сдерживающие темпы цифровизации отрасли.

Агропромышленный комплекс, являясь стратегической отраслью страны и обеспечивающий продовольственную безопасность, как и другие отрасли экономики России находится в процессе цифровой трансформации. Текущие события в стране и мире заметно отразились на развитии агробизнеса через резкий скачок внимания к сектору. Так, с 2019 года Минсельхоз РФ реализует проект «Цифровое сельское хозяйство», который ставит перед собой амбициозные цели – цифровые технологии должны помочь увеличить производительность сельхозпредприятий вдвое к 2024 году. Согласно данным делового портала TAdviser.ru, рост инвестиций, увеличение объема и качества применения современных технологий, государственная поддержка отрасли и развитие конкуренции среди производителей сельскохозяйственной продукции привели к окончанию «аналогового периода в сельском хозяйстве и вхождение отрасли в цифровую эру».

Цифровизация агропромышленного сектора повысит эффективность и стабильность его функционирования, благодаря существенным изменениям качества управления как технологическими процессами, так и процессами принятия решения на всех уровнях предприятия, которые основаны на современных способах производства и последующего использования информации о состоянии и прогнозировании возможных изменений управляемых элементов и подсистем, а также экономических условий в агропромышленном секторе.

Опыт других стран и успешных отечественных сельскохозяйственных предприятий свидетельствует, что введение цифровых технологий в устоявшиеся процессы на всех уровнях сельского хозяйства дает возможность значительно увеличить урожайность, производительность труда.

Отсюда следует, что наиболее значимыми и необходимыми для сельского хозяйства будут технологии мониторинга и управления техникой, а также технологии точного земледелия. Не стоит забывать о важности подготовки квалифицированных кадров - IT-агрономов и IT-зоотехников, что будут способствовать усилению процессов внедрения передовых информационных технологий в производственные процессы сельского хозяйства.

На данный момент крупнейшим сельхозпредприятиям требуется увеличение разнообразия спецтехники, благодаря которой появилась бы возможность обрабатывать больше площадей и выращивать прихотливые культуры. Когда дело касается бизнеса, использование устаревших технологий, тем более ручного труда, становится малоэффективным, поэтому сельскому хозяйству необходимо применять современные технологии: ознакомиться с каталогом грузовых машин и подобрать подходящую по грузоподъемности модель для перевозок урожая и удобрений; разобратся с популярными моделями посевной, поливочной и уборочной техники.

Сейчас использование IT в сельском хозяйстве — это не только компьютеры. Современные технологии дают возможность взять под контроль весь цикл растениеводства или животноводства — измерение параметров почвы, растений, микроклимата и т. д. Все эти данные с датчиков, дронов и другой техники передаются определенным программам, благодаря которым можно определить благоприятное время для посева и уборки урожая, просчитать схему удобрений, спрогнозировать урожайность и прочее.

Но необходимо провести еще немало количество работ, чтобы интегрировать цифровые технологии в сельское хозяйство. При этом следует учитывать ряд факторов, затормаживающих процесс цифровизации.

Как первую проблему выделим нехватку системных, подтвержденных данных по цифровизации агропромышленного комплекса. Большая часть данных - например, по уровню компьютеризации производства - доступна только на уровне страны, без уточнения регионов, городских и сельскохозяйственных районов. Нехватка информации также заметна в области государственной поддержки и нормативно-правовой базы цифровизации, в том числе о доступности электронных государственных услуг и нормативно-правовом регулировании в части присоединенности и защиты внутренней информации. Поэтому переход на единую цифровую платформу управления сельским хозяйством страны является наиболее рациональным механизмом формирования в последующем и единого агропромышленного пространства.

Вторая проблема – разрыв во внедрении цифровых технологий в сельском хозяйстве развивающихся и развитых государств, а также в крупных компаниях и в местных, семейных хозяйствах. Внедрение современных цифровых технологий в сельское хозяйство предопределяется наличием финансового капитала и уровнем образования. Мелкие фермерства в сельских районах в этом плане сильно отстают, их доступ к современным цифровым решениям ограничен. Также нельзя забывать об

экономии на масштабах, то есть чем масштабнее предприятие, тем проще интегрировать в его работу нововведения. В этом плане крупные агрохолдинги имеют преимущество над мелкими. При такой ситуации в отрасли образуется неравенство между крупными и маломасштабными фермерствами, и в последствии неравенство между развитыми и развивающимися странами. Современные цифровые технологии, ведущие к внутренним реформам, часто не созданы для маленьких масштабов, характерных для небольших фермерств [1].

Как еще одну из основных проблем можно выделить критическую нехватку квалифицированных кадров. Несмотря на то, что обеспечение продуктовой независимости от недружественных стран является приоритетной государственной позицией, а также наличием в стране большого числа учебных заведений подведомственных Минсельхозу РФ (59 вузов, 25 учреждений дополнительного профессионального образования и 162 учреждения среднего профобразования), имеющийся кадровый состав сельскохозяйственной отрасли в целом стареет. Хотя IT-сфера в сельском хозяйстве только начинает развиваться, что дает множество возможностей для реализации своего потенциала, молодые IT-специалисты не стремятся идти в этом направлении. Привлекательность труда для молодёжи сдерживается инвестиционно-технологическими факторами. Поэтому от кадровой составляющей аграрного кластера во многом зависит решение вопросов обеспечения продовольственной безопасности страны, сохранение и возрождение российского села.

Кроме того, сейчас сельское хозяйство сталкивается со многими проблемами, связанными с недостатком или излишним использованием минеральных удобрений и мер, направленных на защиту сельскохозяйственных растений, уменьшением разнообразия культур и борьбой с климатическими изменениями. По оценкам экспертов в области сельского хозяйства, около 33 процентов урожая теряется на всех этапах земледелия. В этой связи важную роль играют технологии «умного» сельского хозяйства, которые обеспечивают грамотное использование и интегрирование имеющихся земельных, водных, логистических и трудовых ресурсов.

«Умное» сельское хозяйство основывается на внедрении автоматизированных систем принятия решений, комплексной автоматизации и роботизации производства, а также технологиях формирования и моделирования экосистем. Оно предполагает минимизацию задействованности внешних ресурсов, таких как агрохимикаты, топливо и других, при максимальном использовании локальных факторов производства (возобновляемых источников энергии, органических удобрений и т. д.). Многообещающие технологии «умного» земледелия обеспечивают эффективную, экологически безопасную борьбу с вредителями, восстановление и сохранение полезных свойств почв, а также автоматический интегрированный контроль соблюдения требований сертификатов качества органической продукции сельского хозяйства. Среди таких технологий: биопестициды для интегрированной защиты от вредителей, нано-биотехнологическая ремедиация воды и почвы, интегрированные системы контроля агропроизводства [2].

Как факторы, препятствующие внедрению «интеллектуального» сельского хозяйства, можно выделить:

- нехватка квалифицированных кадров в сфере;
- слабое развитие инфраструктуры в сельской местности;

– отсутствие нормативной базы для развития цифровых технологий в аграрном секторе и др.

На текущий момент времени цифровая интеграция затрагивает практически все организационные изменения в агробизнесе. Темпы развития агрокультурных информационных технологий в России внушают оптимизм: внедряемые информационные системы позволяют контролировать до 2/3 факторов потерь урожая. Интеллектуальные ИТ-приложения позволяют производить обработку множества данных в режиме реального времени, осуществив революционный сдвиг в принятии решений и обосновании последующих действий. Тем не менее, российский сельскохозяйственный рынок находится в отстающей линии: Россия занимает 15 место в мировом рейтинге по степени цифровизации сельского хозяйства.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что внедрение современных агрокультурных технологий в сельском хозяйстве - одна из актуальных и необходимых задач, способствующих повышению прибыльности сельскохозяйственного производства за счет четкой оптимизации затрат и высокоэффективного распределения средств.

Список использованных источников

1. К вопросу о цифровизации Российского сельского хозяйства (обзор информационных материалов) / Б. А. Воронин, О.Г. Лорети, А. Н. Митин, И. П. Чупина, Я. В. Воронина // Аграрный вестник Урала. 2019. N 2 (181). С.32.

2. Горлов И.Ф. Цифровые технологии решения проблем продовольственной безопасности // Аграрно-пищевые инновации. 2018. N 4 (4). С.15.

T. V. Nyshova

L. M. Dubinina

DIGITALIZATION OF AGRICULTURE

Keywords: agro-industrial complex, digitalization, "Smart" agriculture, digital technologies, qualified personnel, agricultural technologies.

Modern management in agriculture is an element of the strategic development of the sectoral economy, including innovative developments in the digital economy. Modern technologies offer an impressive array of digital farming solutions. At the same time, in terms of the level of innovation, agriculture in our country is at the very beginning of the path, which indicates the vast potential for the development of this area and the inevitability of tremendous growth in the next couple of years.

The article discusses the integration of digitalization elements into the agro-industrial complex, identifies and analyzes the main factors hindering the pace of digitalization of the industry.

Т. В. Хышова

Ю. В. Сенченко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Ключевые слова: мобильные приложения, мобильная коммерция, веб-приложения

Актуальность вопроса об использовании мобильных приложений в современном мире не вызывает сомнений. Использование мобильных приложений в бизнес-среде позволяет организациям укреплять свои позиции на региональном, государственном или мировом уровне, быть более конкурентоспособными, привлекать новых клиентов, более эффективно проводить рекламную кампанию своих продуктов и услуг и, соответственно, увеличивать свою прибыль.

В статье представлен аналитический обзор российского сегмента рынка мобильных приложений, приведены расчеты показателей, характеризующих темы роста ключевых показателей данной сферы, отмечены тенденции, оказывающие влияние на динамику рынка мобильных приложений. В рамках представленного анализа резюмируется, что рынок приложений крайне динамичен, предельно конкурентен и насыщен инвестициями в самые передовые технологии.

Рынок мобильных приложений как часть экономического пространства новой экономики в российской реальности продолжает оставаться крайне динамичным сегментом экономики, трансформация которого напрямую подвержена влиянию международной обстановки и высокими темпами инфляции. Ежегодный рост рынка оценивается в 20%, что является одним из самых динамичных показателей сравнительно других сфер [1]. Так же данная отрасль склонна к высокому уровню эластичности и бизнес-адаптации к изменению спроса пользователей. По этой причине постоянный мониторинг тенденций крайне важен как для исследователей-экономистов, так и для инвесторов и предпринимателей. Рассматривая роль мобильных приложений в этой структуре, отнесем их к системе управления, так как с помощью приложений появляется возможность в сборе актуальных аналитических данных, что, является опорной базой, как для управленческой стратегии предпринимательской сферы, так и для развития современного общества.

Мобильное приложение — это программное обеспечение, разработанное для мобильных устройств. Личные мобильные устройства давно перестали быть лишь средствами межличностной коммуникации и превратились в многофункциональные центры, с помощью которых можно совершать сделки купли/продажи, развлекаться или даже наблюдать за ключевыми показателями здоровья. Большинство авторов, изучающих феномен мобильного маркетинга (М. Акулич, Л. Бугаев) рассматривают

его как способ продвижения компании с помощью мобильных устройств и/или использования сотовой связи.

Исследуя информацию на открытой цифровой платформе анализа данных data.ai (рейтинг App Annie) выделим основные направления развития мирового рынка мобильных приложений на 2023 год. Так, по мнению аналитиков, в текущем году глобальные траты на мобильную рекламу достигнут \$362 млрд. Это происходит потому что пользователи по всему миру проводят всё больше времени в приложениях для гаджетов. Так, общее количество затраченных часов на одних только устройствах категории Android превысил 4 трлн в 2022 году. Тем не менее, ожидаемый рост расходов на мобильную рекламу был снижен до 7,5 % в 2023 году по сравнению с 14 % в 2022-м, что связано с геополитическими событиями.

В 2023 году сохраняется тенденция роста оборотов мобильной коммерции. Среди пользователей будут особенно востребованы сервисы для туризма и путешествий, посещения различных концертов и спортивных мероприятий. Наряду с расходами на приобретение всевозможных товаров, продуктов и услуг, потребители начнут уделять больше внимания тем областям, которые позволяют получить какие-либо впечатления и личный опыт. Ожидается, в частности, что в 2023 году количество загрузок приложений для путешествий и продажи билетов увеличится на 47 %.

В 2028 году суммарное время, которое пользователи проводят в мобильных приложениях, превысит 6 трлн часов. Показатель CAGR (среднегодовой темп роста в сложных процентах) в течение пятилетнего периода составит 6 %. Устойчивому росту в данной области будут способствовать достижения в сфере технологий подключения к компьютерным сетям, развитие казуальных игр, расширение инфраструктуры 5G, спрос на цифровые сервисы нового поколения и углубление персонализации приложений. Высокой популярностью будут пользоваться альтернативные маркеты в Китае. Прогнозируется быстрое развитие отрасли в таких регионах, как Латинская Америка, Юго-восточная Азия, Ближний Восток и Северная Африка. По оценкам аналитиков, в 2022 году число пользователей сайтов социальных сетей достигло 3,96 миллиарда, и ожидается, что эти цифры все еще будут расти по мере того, как использование мобильных устройств и мобильные социальные сети все больше набирают обороты на ранее недостаточно обслуживаемых рынках.

Российский же сегмент составляет около одного миллиарда долларов и характеризуется одним из самых высоких темпов роста [2]. Рассчитанный авторами среднегодовой темп роста доли населения, использовавшего сеть Интернет для заказа товаров и (или) услуг, в общей численности населения за период 2013-2021 г.г. составил 13,17% [3]. Данный показатель более чем в три раза превышает среднегодовой темп роста доли населения, являющегося активными пользователями сети Интернет, в общей численности населения за аналогичный период (рис. 1).

С точки зрения конечных потребителей, мобильные приложения становятся главным каналом доступа к информации. Так, эксперты отмечают, что рядовой пользователь использует телефон около 4 часов в день и при этом 90% этого проводится в приложениях. А общее количество доступных для скачивания приложений исчисляется миллионами: 3 миллиона для пользователей Андроид и около 4.5 для владельцев устройств с iOS [1]. Эти цифры говорят о неуклонном росте рынка мобильных приложений, их вариативности и технической сложности/



Рис. 1. Использование сети интернет населением РФ

Полномасштабный кризис, вызванный пандемией, показал, что сфера мобильных приложений быстро приспосабливается под потребности людей и социальную действительность, уменьшая разрыв между формированием бизнес-идеи приложения, его разработкой и загрузкой в глобальную сеть. Так смена парадигмы рабочего пространства, удаленный рабочий процесс, ограничения в интертейменте - продолжает формировать стабильный спрос и порождать дальнейший рост мобильного сегмента рынка. Пандемия оказала значимое влияние на уровень спроса на разных рынках товаров и услуг. Не стал исключением и рынок мобильных приложений. Существенными оказались два фактора для изменений в сфере приложений по всему миру: экономические условия и меры социального дистанцирования. Во многом переход на дистанционный формат работы, образования, покупок и других привычных нам действий выступает сильным драйвером для рефакторинга рынка мобильных приложений.

Аналитика свидетельствует о внушительном всплеске популярности приложений для бизнеса и образования. Это объясняется желанием людей трудоустроиться в период эпидемии, ведь у любого кризиса есть две полярные стороны: разорение и новые возможности. Растущие возможности для удаленной работы действительно мотивируют людей осваивать новые профессии, чтобы сохранять большую мобильность. К тому же рынок ИТ и телекоммуникаций лидирует по темпам роста в пандемию – очевидно из-за повышенного спроса на услуги связи и информационные системы. Вместе с ростом рынка появляются и новые рабочие места, когда капитал постепенно переходит из наиболее пострадавших от пандемии отраслей, например, туризма или традиционной сферы услуг.

Таким образом, пандемия стала условием, позволившим значительно увеличить прирост пользователей и количество скачиваний мобильных приложений практически всех направлений. Образовательные и игровые приложения стали наиболее востребованными.

В заключении обзора резюмируем, что рынок приложений очень мобилен и динамичен, максимально конкурентен и инвестиционно привлекателен. С каждым годом сокращается временной отрезок между формированием бизнес-идеи приложения, его разработкой и загрузкой в глобальную сеть. Большое многообразие функций, выполняемых с помощью мобильных приложений, позволяет цифровым предпринимателям исполнять самые разные бизнес-модели.

Список использованных источников

1. Global Mobile Application Market, By Categories, By Platform, By End – User – Forecast to 2027. URL: <https://www.marketresearchfuture.com/reports/mobile-application-market-4497>

2. Wai Lai I. K., Liu Y. The effects of content likeability, content credibility, and social media engagement on users' acceptance of product placement in mobile social networks //Journal of theoretical and applied electronic commerce esearch. 2020. Т. 15. No. 3. P. 15.

3. Информационное общество в Российской Федерации. 2020: статистический сборник. / Федеральная служба государственной статистики; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУВШЭ, 2020.

T. V. Hyshova

Y. V. Senchenko

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE MOBILE APPS MARKET

Keywords: mobile applications, mobile commerce, web applications.

The relevance of the issue of using mobile applications in the modern world is beyond doubt. The use of mobile applications in the business environment allows organizations to strengthen their positions at the regional, state or global level, be more competitive, attract new customers, more effectively advertise their products and services and, accordingly, increase their profits.

The article presents an analytical review of the Russian segment of the mobile applications market, provides calculations of indicators characterizing the growth topics of key indicators in this area, and points out trends that affect the dynamics of the mobile applications market. As part of the presented analysis, it is summarized that the application market is extremely dynamic, extremely competitive and saturated with investments in the most advanced technologie.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ, СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ И ТУРИЗМА

УДК 339.13

Л. Л. Бияк, канд. экон. наук

Д. Р. Лапшина

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ФОРМ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Ключевые слова: глобализация, формы выхода на внешние рынки, сравнительный анализ.

В статье рассмотрены основные формы выхода компании на зарубежные рынки и проведен их сравнительный анализ. На этой основе даны рекомендации по выбору формы выхода на зарубежные рынки для компаний.

Процессы глобализации экономики, благодаря которым усиливается по всему миру экономическая зависимость национальных экономик, что приводит к единому рынку товаров, услуг, рабочей силы и капитала напрямую влияют на то, что компании в определенный период оказываются перед необходимостью или экономической целесообразностью выводить свой бизнес за рамки национальных границ. Основными формами выхода компании на зарубежный рынок являются экспортная модель, кооперативные и иерархичные формы. При этом, экспортная модель подразделяется на прямой и косвенный экспорт, кооперативные формы включают в себя франчайзинг, создание совместных предприятий, лицензирование, а иерархичные формы - создание дочерних предприятий, слияния и поглощения.

Выход компаний на зарубежные рынки осложняется выбором стратегии, и данная проблема разработки стратегии становится все более актуальной. Существует 3 модели выхода компании на внешние рынки, которые будут рассмотрены и проанализированы в этой статье для определения, наиболее подходящей компаниям, собирающимся осваивать новые рынки.

Экспортная модель выхода компаний на зарубежные рынки – основная и наиболее распространённая форма выхода компаний на внешние рынки. Главным преимуществом экспортной модели выхода на зарубежные рынки является то, что она менее затратна для создания в другой стране производственных мощностей. Но данная модель также имеет существенные недостатки.

Во-первых, она достаточно уязвима к изменениям во внешней среде, в частности к изменениям в политической обстановке, в мировом экономическом пространстве.

Во-вторых, экспортная модель может оказаться экономически невыгодной, в том случае, если в других странах есть возможность производить товар с существенно меньшими издержками.

В-третьих, при реализации данной стратегии фирма может столкнуться с достаточно высокими затратами на транспортировку своего товара в другую страну. Кроме того, существенным минусом экспортной модели является, то, что компании могут столкнуться с достаточно высокими таможенными пошлинами, которые приведут к чрезмерному удорожанию ее продукции за рубежом.

Как правило, экспорт подразделяют на прямой и косвенный. Косвенный экспорт подразумевает освобождение компании от многих деталей продвижения товара - установлением контакта с потребителем экспортной продукции, оформлением и доставкой заказов и т.д. занимается независимая, не относящаяся к компании фирма.

Прямой экспорт – фирма самостоятельно и без посредников занимается выводом своего товара или услуги на внешний рынок. Главным преимуществом прямого экспорт является то, что фирма способна полностью контролировать весь процесс.

Проведем сравнение стратегий прямого и косвенного экспорта:

Преимущества косвенного экспорта:

- компаниям не требуется создавать экспортные отделы. Все связи с зарубежными партнерами налажены у наемных специалистов. Также наемные специалисты занимаются оформлением и сбором всей необходимой информацией и документацией. Кроме того, так как посредник работает от своего имени, фирмы-заказчики несут минимальные риски.

- при косвенном экспорте увеличивается скорость выхода на зарубежный рынок. Этими вопросами занимается фирма-посредник, у производителя появляется возможность больше внимания уделять укреплению положения на внутреннем рынке [1].

Недостатки косвенного экспорта:

- при косвенном экспорте у производителей полностью отсутствует контроль за продажей товара на иностранном рынке, все полномочия передаются посреднической компании, а фирма-производитель оказывается «вне игры».

- фирма, использующая стратегию косвенного экспорта, теряет собственную прибыль в размере комиссии, которую она выплачивает посреднику.

Преимущества прямого экспорта:

- при прямом экспорте, компания самостоятельно контролирует экспортную деятельность. Таким образом, компания-экспортер сама устанавливает непосредственный контакт с иностранным партнером. У фирмы появляются возможности самостоятельно выбирать покупателей, продавать свой продукт по более высоким ценам.

Недостатки прямого экспорта:

- так как компания самостоятельно контролирует экспортную деятельность, все затраты и риски выхода на внешний рынок приходится нести фирме-экспортёру, а не посреднику.

- стратегия прямого экспорта требует больших затрат со стороны фирмы, так как всей экспортной деятельностью ей приходится заниматься самой.

- при прямом экспорте уменьшается скорость выхода на зарубежный рынок, так как фирме приходится много времени тратить на поиск покупателей на внешнем рынке, оформление документации.

Таким образом, экспортную модель целесообразно использовать компаниям-новичкам, только начинающим осваивать зарубежные рынки, так как она не требует больших финансовых затрат. Стратегия косвенного экспорта больше подходит для компаний, собирающихся поставлять свою продукцию в небольших объемах. В то время как стратегия прямого экспорта подходит для фирм, планирующих продавать на международных рынках значительные объемы своей продукции. После того, как «фирмы-новички» закрепят свои позиции на зарубежных рынках, они могут приступать к освоению и реализации более сложных стратегий интернационализации.

Кооперативные формы выхода компаний на зарубежные рынки. Преимущества стратегии кооперации заключается в том, что она позволяет обходить многие тарифные и нетарифные барьеры экспортной модели выхода компании на внешние рынки. Под совместной предпринимательской деятельностью понимают объединение с иностранными компаниями с целью производства или сбыта товаров. Отличие совместной предпринимательской деятельности от экспорта заключается в том, что у компании появляется иностранный партнер, а также за рубежом создаются те или иные производственные мощности.

Классификация кооперативных форм (в зависимости от распределения финансовых ресурсов):

- формы без переноса капитала (лицензирование, франчайзинг, и т.п.);
- формы с переносом капитала (совместное предприятие)[2].

Важнейшей отличительной чертой лицензионной модели от экспортной модели является то, что товар производится за рубежом, а не просто поставляется на внешние рынки с местных конвейеров. Кроме того, лицензирование позволяет компании разместить свое производство за рубежом, без вложения дополнительных финансовых ресурсов и без обретения права собственности на иностранные предприятия. Лицензиар вступает в соглашение с лицензиатом на зарубежном рынке, предлагая права на использование своих производственных технологий, товарного знака, патента, торгового секрета в обмен на лицензионный платеж [3].

Главное преимущество данной стратегии в том, что она выгодна обеим сторонам. Лицензиар получает доступ к международному рынку с минимальным риском и без финансовых затрат, а лицензиату не нужно начинать свою деятельность с нуля, он сразу же получает опыт производства, технологию, продукт, известное имя и другие нюансы. Кроме того, следует упомянуть, что данная стратегия позволяет выходить на зарубежные рынки, преодолевая тарифные ограничения.

Несмотря на перечисленные преимущества данной модели, есть также и недостатки, а именно:

- как и экспортная модель, лицензионная стратегия не позволяет полностью контролировать производство и реализацию товара на внешнем рынке;
- вышеизложенный недостаток порождает следующее - в результате деятельности лицензиара может снизиться качество продукта, что повлияет на репутацию компании и уникальность продукта и поставит под угрозу ее дальнейшее развитие на рынке;

- также, для лицензиара существует риск нарушения прав интеллектуальной собственности, риск того, что лицензиар станет его конкурентом.

Из вышенаписанного следует, что компаниям, решившимся на расширение за пределами своих национальных границ, в странах, где не обеспечивается защита прав интеллектуальной собственности, стоит использовать либо экспортную модель выхода предприятия на зарубежные рынки, либо модель прямого инвестирования, так как в данном случае реализация лицензионной модели может привести к большим потерям для компании.

Иерархичная форма выхода компаний на зарубежные рынки. Стратегия прямых инвестиций обеспечивает компании самое глубокое проникновение на зарубежные рынки. При использовании иерархичной формы выхода компании на зарубежной рынок обеспечивается полный контроль за деятельностью нового предприятия в другой стране, в отличие от кооперативной формы [4].

Иерархичная модель подходит только для крупных предприятий, так как для ее реализации потребуются большие финансовые ресурсы.

Иерархичная модель выхода компании на внешний рынок имеет несколько форм: поглощение (приобретение), слияние, создание дочернего предприятия, создание стратегических альянсов. Можно выделить 2 основных пути использования иерархичной стратегии выхода на внешний рынок: купить, поглотить уже существующий бизнес (brownfield investments) или построить новую компанию «с нуля» (greenfield investments) [5].

Создание дочернего предприятия «с нуля» (green field investment) позволяет полностью контролировать деятельность созданной компании на внешнем рынке, но здесь требуются огромные финансовые ресурсы в сравнении с другими моделями. Данная модель требует:

- более тщательной подготовки, так как все риски, связанные с реализацией данной стратегии и дальнейшим функционированием нового предприятия, полностью лежат на самой фирме;

- компании необходимо знать особенности местного регулирования, законодательства, инвестиционного климата и бизнес среды;

- менеджменту компании (особенно сотрудникам, работающим на месте реализации проекта) необходимо эффективно общаться с локальным персоналом, что может быть затруднительно в первое время работы.

Составленная диаграмма, отображающая условный объем финансовых ресурсов и степень контроля, необходимых для реализации той или иной стратегии позволяет сравнить все три вышеизложенные формы выхода компании на зарубежные рынки.

Из представленного рис. 1 можно сделать вывод, что экспортная модель – самая простая форма выхода на зарубежные рынки, при которой необходим минимальный объем финансовых затрат. При этом, компания, использующая данную форму, имеет минимальную степень контроля за реализацией своего товара за границей. Следующей ступенью интернационализации компании является кооперативная форма, при которой у фирмы, в отличие экспортной стратегии, существует более высокая степень контроля за качеством своего товара за рубежом.



Рис. 1. Сравнительная характеристика основных форм выхода компаний на внешние рынки

При кооперативной форме более высокая степень контроля достигается за счет большего объема финансовых затрат. И самая высокая степень проникновения – иерархичная форма. Фирма получает полный контроль за реализацией своей продукции, деятельностью иностранного предприятия, но при этом данная модель требует колоссальных инвестиций.

Кроме того, при сравнении форм выхода компаний на зарубежные рынки следует учитывать такие факторы, как «скорость выхода на внешний рынок», «степень проникновения на зарубежный рынок». На рисунке 2 расположены во возрастанию или убыванию значений сравниваемых параметров у основных форм выхода на зарубежные рынки [5], где видно, что косвенный экспорт и дочернее предприятие расположены на краях.

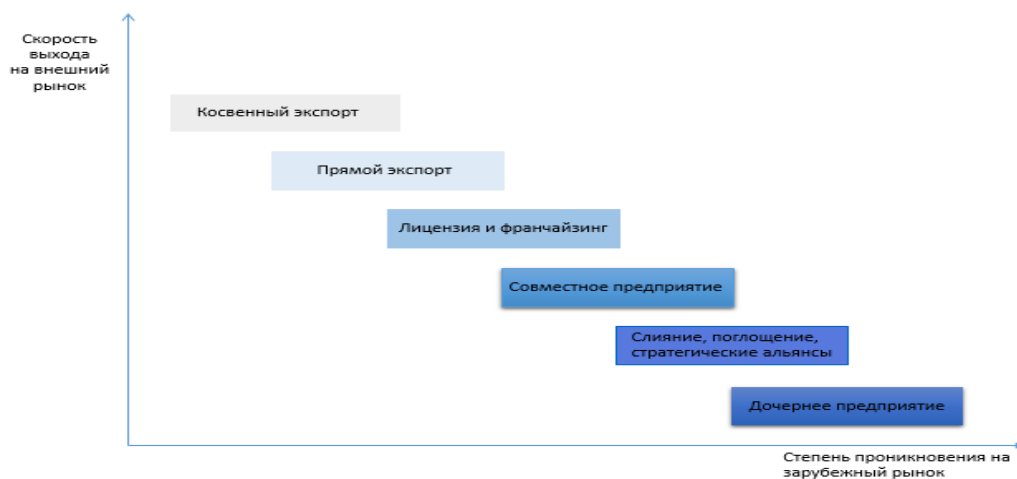


Рис. 2. Сравнительная характеристика основных форм выхода компаний на внешние рынки по критериям: «скорость выхода на внешний рынок», «степень проникновения на зарубежный рынок»

Так, косвенный экспорт - форма очень быстрого выхода на внешний рынок, однако степень проникновения наименьшая. В то время как, дочернее предприятие -

наиболее глубокая форма проникновения на зарубежные рынки, но скорость выхода, при создании дочернего предприятия очень низкая [7].

По итогам проделанного анализа была составлена табл. 1, отражающая сравнительную характеристику таких форм выхода компаний на внешние рынки, как косвенный экспорт, прямой экспорт, лицензия и франчайзинг.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика основных форм выхода компании
на внешние рынки**

Критерий сравнения	Форма выхода			
	Косвенный экспорт	Прямой экспорт	Лицензия	Франчайзинг
Финансовые затраты	мин.	мин.	мин.	мин.
Степень контроля	нет	высокая	нет	нет
Скорость выхода	быстрая	быстрая	средняя	средняя
Доступ к зарубежным ресурсам	X	X	√	√
Тарифные барьеры	√	√	X	X
Стратегия присутствия на рынке	кратко-сроч/долгосроч	кратко-сроч/долгосроч	долгоср.	долгоср.
Возможность достижения синергического эффекта	X	X	X	X
Зависимость от зарубежного партнера	X	X	высокая	высокая
Ответственность за реализацию проекта лежит на фирме	X	√	X	X
Весь финансовый результат принадлежит компании	X	√	X	X
Сложность выхода с рынка	простая	простая	средняя	средняя
Финансовые потери при выходе с рынка	мин.	мин.	мин.	мин.
Степень вовлеченности в зарубежный рынок	полное отсутствие	низкая	низкая	низкая

В табл. 2 представлена сравнительная характеристика для таких форм выхода на рынок, как совместное предприятие, слияние и поглощение, а также дочернее предприятие.

**Сравнительная характеристика выхода на внешние рынки совместных
и дочерних предприятий, стратегических альянсов**

Критерий сравнения	Форма выхода		
	Совместное предприятие	Слияние и поглощение	Дочернее предприятие
Финансовые затраты	средние	высокие	Очень высокие
Степень контроля	средняя	высокая	очень высокая
Скорость выхода	медленная	быстрая	очень медленная
Доступ к зарубежным ресурсам	√	√	√
Тарифные барьеры	X	X	X
Стратегия присутствия на рынке	долгоср.	долгоср.	долгоср.
Возможность достижения синергического эффекта	√	√	√
Зависимость от зарубежного партнера	высокая	X	X
Ответственность за реализацию проекта лежит на фирме	√	√	√
Весь финансовый результат принадлежит компании	X	√	√
Сложность выхода с рынка	высокая	высокая	высокая
Финансовые потери при выходе с рынка	средние	высокие	очень высок
Степень вовлеченности в зарубежный рынок	среднее	высокая	очень высокая

Таким образом, благодаря проделанному анализу, можно сделать вывод, что такие формы выхода компании на зарубежные рынки, как экспортная, кооперативная и иерархичная в современном мире тесно связаны между собой. А чаще всего, они являются ступенями проникновения компании на новые зарубежные рынки.

Рациональной и успешной стратегией для компании является постепенный выход на зарубежные рынки. Нецелесообразно сразу приступать к прямому инвестированию и создавать дочерние предприятия, так как компания не освоила новый зарубежный рынок, а иностранные потребители не знакомы с продукцией, которую компания будет производить в их стране. Если реализация этой модели выхода на внешний рынок не удастся, компания рискует потерять огромные финансовые ресурсы. Компании стоит начинать осваивать новые рынки (чтобы не потерпеть большие убытки), используя экспортную модель. Когда на зарубежном рынке потребители освоят продукт компании, когда объемы продаж существенно возрастут, компания может приступать к реализации следующей ступени выхода на внешние рынки, используя кооперативную или иерархичную стратегию.

Существуют такие формы выхода, как экспорт, франчайзинг, лицензирование, совместные предприятия и электронная торговля. При выборе формы выхода компании на международный рынок главной задачей является не только правильное прогнозирование дальнейшей динамики рынка в целом, а также отдельных рынков конкретных стран, где компания собирается вести международную деятельность [8]. Однако случившийся в 2020 году финансовый кризис на фоне пандемии Covid-19 и как следствие очень быстрое изменение рыночной конъюнктуры показал несовершенство многих форм выхода компаний на зарубежный рынок, так как были ограничены физические перемещения, невозможность участия в выставках, ярмарках и т.д. Большинство компаний столкнулись с угрозой выживания, либо полной ликвидацией. Многим компаниям пришлось выходить на электронные площадки. Это в очередной раз доказывает, что проблема выбора формы выхода компаний на зарубежные рынки остается актуальной темой для исследования. Им требуются знания о формах выхода на международный рынок, чтобы активно развивать имеющийся потенциал.

Список использованных источников

1. Воробьева И.В. Международный маркетинг. М.: Изд-во Юрайт, 2016. С. 75.
2. Беликова И. В. Косвенный экспорт как один из способов выхода на зарубежный рынок // Будущее науки: Сборник научных статей 5-й Международной молодежной научной конференции, в 4-х томах. . 2017. Т.1. С. 56.
3. Там же.
4. Международный бизнес / Под ред. А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. М. : Изд-во Юрайт, 2017. 733 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. СПб. : Вильямс, 2007. с. 566
5. Морозова А. С. Сравнительная характеристика стратегий выхода на внешние рынки // Вестник белорусского национального технического университета. 2009.№ 3. С. 78.
6. Сутырин С.Ф. ВТО. Механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок; Эксмо. М., 2017. С.42.
7. Широкова Г. В. Выход на международный рынок российских фирм малого и среднего бизнеса: интегративный подход к анализу. Синергия. М., 2018. С.72.

L.L. Biyak

D. R. Lapshina

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE MAIN FORMS OF THE COMPANY'S ENTRY INTO FOREIGN MARKETS

Keywords: globalization, forms of access to foreign markets, comparative analysis.

The article considers the ways of the company's entry into foreign markets and conducts their comparative analysis. Based on this, recommendations are given on choosing a way for companies to enter foreign markets.

М. В. Ивашкин, д-р экон. наук

В. В. Кузнецов

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Ключевые слова: туризм, туристская отрасль, региональная экономика, Дальневосточный федеральный округ.

Предложенный вниманию читателей анализ состояния туристской отрасли Дальнего Востока России включает в себя оценку текущей ситуации в индустрии гостеприимства и определение ключевых проблем и возможных перспектив ее развития. В статье представлен анализ некоторых показателей туристской отрасли Дальнего Востока России, а также рассмотрены факторы, влияющие на ее развитие и проблемы, которые затрудняют успешное функционирование отечественных предприятий сферы туризма.

Туризм представляет огромный интерес для различных стран и регионов, которые стремятся реализовать свой потенциал в этой сфере с целью улучшения экономического благосостояния и повышения привлекательности своих территорий как для гостей из других регионов и стран [1], так и для местных жителей. Россия не является исключением, и в последние годы внимание к развитию туризма в различных регионах страны значительно возросло.

Однако, чтобы успешно развивать туризм, необходимо понимать, какие услуги и какого качества привлекают потребителей, какие факторы влияют на их решения об отдыхе и какие актуальные тенденции прослеживаются на мировом рынке туристских услуг, а также с какими проблемами сталкиваются региональные предприятия сферы туризма [2].

Дальний Восток России является одним из самых красивых и уникальных регионов страны, предлагающий своим гостям специфический культурный колорит и уникальную природу. Разнообразие природных и культурных ресурсов, а также наличие возможностей для развития различных направлений туризма делают этот регион одним из наиболее привлекательных для туристов.

Дальневосточный федеральный округ (ДФО) является самым большим по площади федеральным округом Российской Федерации, занимая 6,953 млн. км² (что составляет 40,6% от всей территории Российской Федерации). В его состав входят три области (Амурская, Магаданская, Сахалинская), четыре края (Забайкальский, Камчатский, Приморский, Хабаровский), две республики (Саха (Якутия), Бурятия), одна автономная область (Еврейская) и один автономный округ (Чукотский).

Для оценки текущего состояния туристской отрасли Дальневосточного региона России рассмотрим динамику численности туристских фирм региона (табл. 1).

Таблица 1

Число туристских фирм Дальневосточного федерального округа в динамике, ед.							
Территория	Значение показателя по годам			Абсолютное отклонение, ед.		Темпы роста, %	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Дальневосточный федеральный округ	762	615	583	-147	-32	80,7	94,8
Республика Бурятия	54	46	45	-8	-1	85,2	97,8
Республика Саха (Якутия)	63	67	68	4	1	106,3	101,5
Забайкальский край	33	36	24	3	-12	109,1	66,7
Камчатский край	78	67	103	-11	36	85,9	153,7
Приморский край	172	126	101	-46	-25	73,3	80,2
Хабаровский край	210	165	132	-45	-33	78,6	80,0
Амурская область	81	46	52	-35	6	56,8	113,0
Магаданская область	10	9	8	-1	-1	90,0	88,9
Сахалинская область	52	44	43	-8	-1	84,6	97,7
Еврейская автономная область	7	7	4	0	-3	100,0	57,1
Чукотский автономный округ	2	2	3	0	1	100,0	150,0

Анализируя представленную статистическую информацию, отметим негативную динамику числа туристских фирм в большинстве регионов Дальневосточного федерального округа за период с 2019 по 2021 гг. (снижение количества туристских фирм можно отметить в 8 из 11 регионов округа).

Как показывает таблица, наибольшее число туристских фирм находилось в Хабаровском крае (210 ед.), на втором месте по числу фирм был Приморский край (172 ед.), а на третьем – Амурская обл. (81 ед.). Однако во всех этих регионах наблюдается снижение числа фирм за исследуемый период, причем наиболее существенное сокращение было отмечено именно в Хабаровском крае (-45 ед.) и Приморском крае (-46 ед.).

В Республике Бурятия и Сахалинской области, и Забайкальском крае отмечено незначительное снижение количества туристских фирм за анализируемый период, а в Республике Саха (Якутия), Камчатском крае и Чукотском АО крае наблюдается умеренный рост числа туристских фирм.

Особо следует обратить внимание на Камчатский край, где за 2020 г. произошло сокращение числа туристских фирм (-11 ед.), однако в 2021 г. наблюдается заметный рост (36 ед.).

Данные показатели свидетельствуют о том, что туризм в Дальневосточном федеральном округе испытывал сильный негативный эффект от пандемии COVID-19.

Однако, несмотря на это, в некоторых регионах все еще наблюдается рост туристской индустрии. Более того, в регионах с небольшим числом туристских фирм имеется потенциал для дальнейшего развития туризма.

Учитывая выявленные изменения, проанализируем динамику численности российских туристов, отправленных туристскими фирмами некоторых регионов Дальневосточного федерального округа в туры по России и в зарубежные туры (табл. 2 и табл. 3).

Общее число туристов, отправленных туристскими фирмами ДФО в туры по России, выросло на 32,5% с 65 тыс. чел. в 2020 г. до 86,1 тыс. чел. в 2021 г., что может свидетельствовать о росте интереса среди населения ДФО к внутреннему туризму, который обусловлен, прежде всего, тенденциями, вызванными пандемией COVID-19.

Таблица 2

Численность Российских туристов, отправленных туристскими фирмами ДФО в туры по России, тыс. чел.

Территория	Значение показателя по годам			Абсолютное отклонение, тыс. чел.		Темпы роста, %	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Дальневосточный федеральный округ	70,4	65	86,1	-5,4	21,1	92,3	132,5
Республика Бурятия	7,3	7,7	7,4	0,4	-0,3	105,5	96,1
Республика Саха (Якутия)	11,4	7,0	15,3	-4,4	8,3	61,4	218,6
Камчатский край	6,6	5,5	10,7	-1,1	5,2	83,3	194,5
Приморский край	22,3	7,2	10,7	-15,1	3,5	32,3	148,6
Хабаровский край	15,8	28,9	28,7	13,1	-0,2	182,9	99,3
Амурская область	2,3	2,8	5,0	0,5	2,2	121,7	178,6
Сахалинская область	2,5	3,7	6,4	1,2	2,7	148,0	173,0

Среди территорий ДФО наибольшее число российских туристов было отправлено в туры из Хабаровского края (28,7 тыс. чел.), Республики Саха (Якутия) (15,3 тыс. чел.) и Приморского края (10,7 тыс. чел.). Стоит отметить, что в 2020 г. наибольшее число туристов было отправлено из Хабаровского края (28,9 тыс. чел.), но в 2021 г. это число незначительно снизилось.

Наименьшее число российских туристов было отправлено из Чукотского автономного округа (менее 1 тыс. чел.) и Еврейской автономной области (4 тыс. чел.). При этом, в 2021 г. в Республике Саха (Якутия) произошел значительный рост числа туристов – на 118,6% по сравнению с предыдущим годом. В других регионах такой рост также наблюдался, например, в Камчатском крае (94,5%) и Сахалинской области (73%).

Важно отметить, что наблюдаемый по большинству регионов ДФО рост числа туристов, выбравших отечественные туры, происходит на фоне продолжающегося,

хоть и замедляющегося, снижения числа туристских фирм, что может свидетельствовать об увеличившемся интересе российских туристов отечественными направлениями в условиях ограничений на выезд за границу [3].

Для того, чтобы подтвердить вышесказанное необходимо проанализировать динамику численности российских туристов, отправленных туристскими фирмами Дальневосточного федерального округа в зарубежные туры.

В 2021 г. общее количество Российских туристов, отправленных туристскими фирмами Дальневосточного федерального округа, уменьшилось на 10,9 тыс. чел. по сравнению с 2020 г. и составило 52,3 тыс. чел, что существенно меньше, чем в 2019 г. (475,2 тыс. чел.).

Среди регионов Дальневосточного федерального округа наибольшее количество туристов отправилось из Приморского края (8 тыс. чел.), Хабаровского края (15,8 тыс. чел.) и Республики Саха (Якутия) (7,6 тыс. чел.). В то же время, количество туристов, отправленных из ДФО в зарубежные туры, значительно уменьшилось в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

Таблица 3

Численность Российских туристов, отправленных туристскими фирмами Дальневосточного федерального округа в зарубежные туры, тыс. чел.

Территория	Значение показателя по годам			Абсолютное отклонение, тыс. чел.		Темпы роста, %	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Дальневосточный федеральный округ	475,2	63,2	52,3	-412	-10,9	13,3	82,8
Республика Бурятия	9,2	2,1	4,3	-7,1	2,2	22,8	204,8
Республика Саха (Якутия)	15,8	2,7	7,6	-13,1	4,9	17,1	281,5
Камчатский край	13,9	3,2	3,2	-10,7	0	23,0	100,0
Приморский край	163,6	23,1	8,0	-140,5	-15,1	14,1	34,6
Хабаровский край	88,4	13,6	15,8	-74,8	2,2	15,4	116,2
Амурская область	40,1	7,9	5,1	-32,2	-2,8	19,7	64,6
Сахалинская область	27,4	3,8	3,9	-23,6	0,1	13,9	102,6

В целом, рассмотренные данные свидетельствуют о сложной ситуации в туристской отрасли Дальнего Востока, связанной с пандемией COVID-19 и ограничениями на международные поездки, но, вкуче с рассмотренными ранее данными, свидетельствуют о наличии существенного потенциала для развития внутреннего туризма. Среди наиболее существенных проблем развития Дальнего Востока России следует выделить:

1. Суровые природно-климатические условия. Реализация зимних видов туризма ограничена, имеет высокую циклоническую активность, затрудняющую перемещение и выполнение туров.

2. Слабо развитие гостиничной сферы. Так, например, в Хабаровском крае не существует ни одного отеля, который можно было бы сравнить по своей инфраструктуре и набору услуг с европейскими гостиницами.

3. Недостаточная развитость транспортной и рекреационной инфраструктуры. Туристская инфраструктура в регионе недостаточно развита, включая гостиницы, транспортные сети и другие туристские объекты, что существенно затрудняет доступ туристов к достопримечательностям региона и ограничивает возможности развития туристской индустрии именно на региональном уровне.

В целом следует отметить, что туризм (как, впрочем, и большинство сервисных отраслей) в значительной мере подвержен уязвимости в кризисные периоды, но быстро достаточно быстро восстанавливается после устранения проблем и ограничений.

Отложенный спрос на услуги отдыха в этот период стимулирует развитие туристической отрасли. Меры, принимаемые всеми участниками рынка, а также внимание со стороны государства, играют важную роль в восстановлении отрасли. Внутренний региональный туризм сейчас представляет большой потенциал, и инфраструктура, созданная для него, может послужить базой для въездного туризма.

В Дальневосточных регионах, где есть огромный потенциал и разнообразные ресурсы, формирование туристских кластеров и ориентация на межрегиональные связи могут стать ключом к развитию отрасли.

Список использованных источников

1. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 24.11.1996 г. № 132–ФЗ. URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.03.2023).

2. *Аверин А.В., Поздняков К.К.* О проблемах развития туризма и индустрии гостеприимства в России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 12-3. С. 419.

3. *Ивашкин М.В., Кузнецова Н.С.* Оценка рынка туристских услуг в Дальневосточном федеральном округе // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2018. №3. С. 35.

M. V. Ivashkin
V. V. Kuznetsov

ANALYSIS THE STATE OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE RUSSIAN FAR EAST

Keywords: tourism, tourism industry, regional economy, Far Eastern Federal District

The analysis of the state of the tourism industry in the Russian Far East, offered to the attention of readers, includes an assessment of the current situation in the hospitality industry and the identification of key problems and possible prospects for its development. The article presents an analysis of some indicators of the tourism industry in the Russian Far East, and also considers the factors influencing its development and problems that hinder the successful functioning of domestic tourism enterprises.

М. В. Ивашкин, д-р экон. наук

Н. В. Червова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ИМПОРТ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Ключевые слова: параллельный импорт, санкции, рестрикции, «серый» импорт, внешняя торговля, ассортиментная дискриминация

В статье рассмотрена сущность параллельного импорта, история его возникновения, место и роль в современной российской внешней торговле, функционирующей в условиях беспрецедентных санкций, кроме того, особое внимание в статье уделено причинам возникновения и основным рискам в организации параллельного импорта, а также оценке его возможных последствий не только для развития внешней торговли, но и для российской экономики в целом

Как ни странно, механизм параллельного импорта имеет достаточно богатую историю и сегодня используется во внешней торговле большинства развитых стран мира, и в частности США, Канады, Великобритании, Бразилии, Турции, Японии, Китая и некоторых других стран, являясь одним из показателей экономического суверенитета страны.

Россияне о параллельном импорте впервые услышали только в начале 2022 г., сегодня под ним принято понимать ввоз различных зарубежных товаров без официального разрешения производителя или правообладателя.

Вместе с тем, следует отметить, что использование данного термина, применительно к сегодняшней ситуации, по нашему мнению, не вполне корректно. Дело в том, что само слово «параллельный» предполагает одновременное движение нескольких потоков в одном или противоположном направлениях (именно так механизм параллельного импорта используется в большинстве стран). Исходя из этого параллельный импорт вполне законный механизм добросовестной конкуренции, препятствующий экономическому диктату экспортера посредством диверсификации каналов распределения продукции в международных логистических схемах.

В сегодняшней же ситуации речь идет не о дополнении, а о вынужденной замене до недавнего времени легального импорта тех или иных товаров с соблюдением всех ранее подписанных лицензионных договоров и соглашений, на т.н. «серый» (а точнее «компенсирующий») импорт.

В отличие от «черного», являющегося абсолютно незаконным для обеих сторон внешнеторговой сделки, «серый» импорт, как правило, осуществляется в рамках действующего законодательства страны-импортера. Использование механизма параллельного импорта стало вынужденной ответной мерой российского государства на крайне враждебные действия целого ряда зарубежных стран, призванных нанести

серьезный ущерб нашей экономики, вплоть до фактической остановки или ликвидации целых отраслей народного хозяйства. В ситуации, когда многие иностранные производители отказались поставлять на российский рынок свою продукцию, а также остановили работу совместных предприятий, использовавших импортные комплектующие изделия, 29 марта 2022 г. Правительство России было вынуждено разрешить ввоз в страну продукции без согласия правообладателя.

На сегодняшний день в рамках параллельного импорта в Россию разрешены к ввозу товары отдельных ассортиментных групп и марок из перечня, указанного в Приказе Минпромторга РФ от 19.04.2022 № 1532 [1].

В данный перечень вошли свыше трехсот позиций потребительских товаров и товаров производственно-технического назначения из т.н. недружественных стран, среди которых наиболее существенными группами являются:

- одежда, обувь косметика известных «западных» производителей;
- санитарно гигиенические товары (O.B., Carefree и др.);
- синтетические моющие средства и упаковка к ним;
- легковые автомобили и запасные части к ним (BMW, Toyota, Audi, Renault, Nissan, Bentley, Hummer, Rolls-Royce, Skoda, Volkswagen и др.);
- бытовая электроника и электротовары (Apple, Electrolux, Samsung, Philips, Sony, Siemens, HP, Intel).
- технологическое оборудование и запасные части к нему для различных отраслей промышленности.

Вполне логично, что в будущем данный перечень будет корректироваться как в одну, так и в другую сторону, за счет исключения или добавления новых ассортиментных групп или отдельных марок товаров. Причинами возможных изменений будут являться либо изменение позиции фирм-производителей (правообладателей) той или иной продукции, либо налаживание собственного производства аналогичной продукции внутри России.

Товары, включенные в данный перечень, разрешается приобретать для перепродажи на российском рынке, как у официальных производителей (перепродавцов), так и у третьих лиц. Данный порядок автоматически предполагает усложнение и удорожание канала распределения товара за счет вынужденного включения в состав посредников заведомо лишних (с экономической точки зрения) субъектов, получающих свой доход исключительно за счет политических мотивов стран-экспортеров. И это главный недостаток параллельного импорта. Действие данного негативного (для конечного покупателя) фактора в некоторой степени нивелируется за счет увеличения числа импортеров, конкурирующих между собой и, тем самым, способствующих снижению цены. Однако, ужесточение конкурентной борьбы происходит со значительным временным лагом и только после установления длительных и стабильных хозяйственных между страной-экспортером и страной-импортером.

Вторым существенным недостатком является отсутствие системы фирменного обслуживания для товаров длительного пользования. Этот недостаток распространяется главным образом на технически сложные потребительские товары (телефоны, телевизоры, персональные компьютеры, сложная бытовая техника и т.д.).

Существует три основные причины, мотивирующие ту или иную страну к использованию механизма параллельного импорта:

- качественная дискриминация;
- ценовая дискриминация;

– ассортиментная дискриминация.

Качественная дискриминация заключается в дифференциации уровня качества в зависимости от региона или страны реализации. Для продуктов питания это, как правило, различие в рецептуре одних и тех же товаров. Например, реализуемый в Западной Европе шоколад содержит гораздо меньше пальмового масла, чем шоколад той же марки, предназначенный для стран Восточной Европы, а автомобили, реализуемые в Японии, имеют более сложную конструкцию, чем те, что предназначены для стран Юго-Восточной Азии.

Причинами такой дискриминации являются либо более низкие санитарно-эпидемиологические требования к тем или иным товарам, либо отсутствие возможности организации квалифицированного сервиса сложной техники в стране-импортере. В этих условиях, для особо привередливых групп покупателей дистрибьюторы организуют поставку небольших партий т.н. «элитной» продукции с использованием альтернативных каналов поставки по значительно более высокой цене.

Ценовая дискриминация тесно взаимосвязана с качественной и имеет место в случаях реализации товаров разным категориям покупателей или на различных рынках. Как правило, более состоятельным группам покупателей предлагают товар с большей наценкой и наоборот. Именно поэтому во многих небогатых странах есть отдельно магазины и рестораны для местных жителей и для иностранцев с сильно различающимися ценами на практически одинаковые товары. Именно для магазинов, в которых основным контингентом являются иностранцы и организуются поставки в рамках параллельного импорта.

Ассортиментная дискриминация, в отличие от вышеперечисленных видов дискриминации, носит, как правило, не экономический, а исключительно политический характер и заключается в том, что страна-экспортер просто не поставляет необходимую вам продукцию.

У данного вида дискриминации много названий (рестрикции, санкции, эмбарго и т.д.), но суть всегда одна – оказать давление на экономику строптивного государства неэкономическими методами. Основным инструментом противодействия такому давлению как раз и является параллельный импорт.

Парадокс сегодняшней ситуации заключается в том, что параллельный импорт уже существовал и успешно развивался в современной России в 90-е годы двадцатого века и был фактически ликвидирован после подписания ряда договоров в рамках ВТО и просто из желания отдельных высокопоставленных чиновников понравиться западным партнерам.

Опасность сегодняшних санкций со стороны условного Запада не в том, что московские модники не могут купить последние модели телефонов «Apple» или сумки «Louis Vuitton», а в том, что прекратился импорт высокотехнологичного оборудования и запасных частей для критических отраслей промышленности (автомобилестроение, авиастроение, точное машиностроение, производство микросхем).

Проблема в том, что все вышеперечисленные товары, невозможно быстро заместить или купить незаметно. Запчасти ко всем самолетам, сложные станки и оборудование чаще всего имеет свой порядковый номер и любая перепродажа сразу будет выявлена и пресечена. Достаточно вспомнить скандал с турбинами «Siemens» для электростанции в российском Крыму.

Оптимизм в данной ситуации внушает то, что большая часть компаний хочет просто зарабатывать деньги для своего персонала и своих акционеров, не ввязываясь в политические игры. С другой стороны, им необходимо соответствовать публичным требованиям и не противопоставлять себя правительству и общественному мнению.

А, следовательно, публично поддерживая санкции, они будут совершенно не против продавать свой собственный товар через любые третьи страны при условии, что это не станет достоянием широкой общественности. Примером тому служит тот факт, что многие зарубежные фирмы, громко «хлопнув дверью» в начале 2022 г., уже тихо и незаметно вернулись на российский рынок под другими марками.

В заключение следует отметить, что проблемы параллельного импорта - это всерьез и надолго, а, следовательно, необходимо подойти к их решению крайне ответственно и серьезно, тем более, что богатейший исторический опыт у России в этих вопросах есть и его необходимо использовать.

Список использованных источников

1. Об утверждении перечня товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия: приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 19.04.2022 № 1532 (Зарегистрирован 06.05.2022 № 68421). URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.03.2023).

M. V. Ivashkin

N. V. Chervova

PARALLEL IMPORTS AS A FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGE UNDER SANCTIONS

Keywords: parallel import, sanctions, restrictions, «gray» import, foreign trade, assortment discrimination

The article discusses the essence of parallel imports, the history of its occurrence, the place and role in modern Russian foreign trade, functioning under unprecedented sanctions, in addition, special attention is paid to the causes and main risks in its organization, as well as an assessment of the possible consequences of parallel imports. not only for the development of foreign trade, but also for the Russian economy as a whole.

А. В. Колесников, канд. экон. наук

А. А. Лавринова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ POS ТЕРМИНАЛОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ТОРГОВЛИ

Ключевые слова: торгово-технологический процесс, оптимизация процесса сбыта, POS терминалы.

В статье рассмотрено совершенствование технологий продаж товаров. На этой основе предложены возможные пути оптимизации процесса сбыта.

В условиях усиления конкурентной борьбы проблема повышения экономической эффективности деятельности организации является первостепенной. Большую роль в эффективности деятельности компании в целом играет эффективность организации процесса сбыта.

Высокий уровень загруженности менеджеров по продажам увеличивает риски возникновения ошибок в ходе оформления заказов, а также возникновении больших очередей, что приводит к снижению лояльности клиентов и отрицательным отзывам и как следствие к снижению эффективности деятельности торгового предприятия.

Для решения данной проблемы может использоваться система терминалов самообслуживания.

POS терминал – это специализированное электронно-механическое устройство, которое позволяет автоматизировать процессы. С помощью таких устройств покупатель может без участия сотрудника выбрать товар и оплатить его.

Одним из видов такого оборудования является платежный терминал «Компакт +» [1].

Возможности системы:

- распознавать, принимать и выдавать купюры и монеты, выдавать сдачу;
- принимать пластиковые карты;
- собирать номера клиентов;
- вести запись клиентов и учет их посещаемости;
- распознавать штрих-коды;
- учитывать купоны на скидки, дисконтные и бонусные карты;
- выдавать справочную информацию, предлагать советы клиентам, покупателям;
- предлагать товары из ассортимента, каталога, меню, дополнительные услуги и товары;

– передавать данные в любую выбранную систему: 1С или встроенную CRM для учета всей статистики.

Схема работы выглядит следующим образом: клиент приезжает в офис, чтобы не ждать очереди к менеджеру осуществляет свой заказ через электронный терминал «Компакт +». Необходимо отметить, что POS терминалы ускоряют работу по оформлению заказов и делают это в 2 раза быстрее менеджера (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика «Компакт +»

Показатель	Значение
Диагональ	22 дюйма
Наличие стойки	Есть
Наличие тачскрина	Есть
Наличие принтера	Есть
Прием банковских карт	Есть
Стоимость	145000 рублей

Выделим ряд преимуществ, которые получит предприятие при использовании POS-систем:

1. Рост уровня контроля – POS система дала возможность отслеживать все процессы.

2. Повышения эффективности – сотрудники уделяют больше времени доход генерирующим задачам, таким как помощь клиенту в подборе товара. Отпадает необходимость двойной проверки данных инвентаризации и показаний кассового аппарата.

3. Сокращение потерь – поскольку инвентаризация запасов системой осуществляется в режиме реального времени, контролировать объемы остатков становится легче. Современная POS система включает в себя функции приема и инвентаризации.

4. Управление скидками – POS система позволяет автоматизировать процесс контроля текущих цен и скидок. Различные акции, купоны и скидки зачастую имеют решающее значение для привлечения покупателя. POS системы заточены для автоматического управления различными краткосрочными акционными предложениями.

5. Своевременные и точные отчеты – POS системы дают возможность анализировать данные о продажах. Можно измерить эффективность ценообразования или рекламной кампании. Известно, какой товар и в каком объеме необходимо заказать. Можно определить наиболее прибыльные товары и уделить особое внимание их продвижению. Можно рассчитать ежедневный валовой доход, затраты и прибыль. Исторический анализ данных поможет спрогнозировать будущие потребности.

6. Повышение удовлетворенности клиентов – POS система может собирать данные о клиентах при расчете кредитной картой; эти данные можно впоследствии использовать для целевой рекламы и программ лояльности.

7. Дистанционное управление – Многие пакеты программного обеспечения дают возможность управлять POS системой дистанционно. Если сотрудник взял выходной или находится в отпуске, система удаленного доступа дает возможность контролировать все процессы и принимать меры в случае необходимости.

8. Гибкие возможности расширения – Большинство систем дает возможность подключить дополнительные регистраторы и административные компьютеры [2].

Таким образом, использование POS системы в работе магазина является ключевой необходимостью в его управлении.

Рассмотрим на примере повышение эффективности деятельности торгового предприятия при помощи внедрения терминалов самообслуживания. В табл. 2 указаны инвестиционные затраты на внедрение данной системы.

Таблица 2

Инвестиционные затраты на внедрение терминалов самообслуживания «Компакт +»

Показатель	Значение, руб	Примечание
1. Примерная стоимость 4 устройств	580000	–
2. Разработка проекта	174000	30 % от п.1
3. Стоимость доставки	52000	7 % от п.1 и п.2
4. Стоимость установки программного обеспечения	200000	–
Итого	1006000	–

Также необходимо рассчитать расходы на техническое обслуживание и ремонт оборудования. Они составляют 5% от инвестиционных затрат. А именно 50030 рублей в год.

Проведем экономическую оценку, выявим чистую годовую экономию внедрения «Компакт +» (табл. 3).

Таблица 3

Экономическая оценка внедрения «Компакт +»

Статьи затрат	До внедрения		После внедрения		Экономия	
	Количество, чел	стоимость руб./год	Количество, чел	стоимость руб./год	Количество, чел	стоимость, руб./год
Сокращение затрат на рабочую силу	5	2400000	3	1440000	2	960000
Эксплуатационные затраты	–	–	–	50030	-	-50030
Чистая годовая экономия						909970

Зная величину чистой годовой экономии при внедрении проекта и допуская, что она будет постоянной величиной в течение экономического срока службы проекта (5 лет), можно определить простой период окупаемости [2].

$$O = \frac{l_0}{B} \quad (1)$$

где, O – окупаемость, лет;

l_0 – инвестиционные затраты, р.;

B – чистая годовая экономия, р..

$$O = \frac{1006000}{909970} = 1,1 \text{ год.}$$

Таким образом, внедряя данный проект, компания получает следующее:

- ускоренная обработка заказа;
- рост прибыли от продаж на 40%;
- сокращение численности персонала, следовательно, и расходов на оплату труда, снижение трудозатрат на 27%.

Список использованных источников

1. Терминал «Компакт+» – Электронный кассир. URL: <https://e-cashier.ru/product/platezhnyj-terminal-kompakt-plus/> (дата обращения: 25.03.2023).

2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. М., 2020. С. 68.

A.V. Kolesnikov

A.A. Lavrinova

ADVANTAGES OF THE INTRODUCTION OF POS TERMINALS AT THE TRADE ENTERPRISE

Keywords: trade and technological process, sales process optimization, POS terminals.

The article considers the improvement of technologies for the sale of goods. On this basis, possible ways of optimizing the marketing process are proposed

А. В. Колесников, канд. экон. наук

Д. И. Пудренко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: коммерческая деятельность, операции торговли, оптовая торговля, эффективность торговой деятельности, направления коммерческой деятельности.

В данной статье рассматривается коммерческая деятельность торгового направления сущность и основные направления. В ней описываются основные принципы организации и управления коммерческой деятельностью, а также различные подходы к организации бизнеса в зависимости от его типа и целей.

Также в статье рассматриваются технологии и методы управления бизнесом, такие как автоматизация процессов и использование аналитических систем. Для написания статьи использовались русскоязычные источники литературы.

В современных условиях коммерческая деятельность имеет решающее значение для функционирования и развития торговых организаций. Эта деятельность постоянно совершенствуется для удовлетворения объективных потребностей производства и продажи товаров и услуг, а также для повышения роли потребителя в формировании технических, экономических и других характеристик продукта.

Торговая организация осуществляет ряд торговых и организационных мероприятий для управления коммерческими операциями, используя теоретические и практические знания коммерческих техник. Коммерческие операции включают покупку и продажу на рынке потребительских товаров.

Коммерческая деятельность – это процесс торгового обмена товарами и услугами (совершение акта купли-продажи) между субъектами хозяйствования в соответствии со сложившейся и действующей законодательной базой, принятыми нормативно-правовыми актами, конечной целью которого является получение прибыли.

В литературных источниках коммерческая деятельность представлена по-разному. Наиболее комплексная структура коммерческой деятельности включает десять элементов: информационное обеспечение, выявление потребностей потребителей, выбор партнеров и каналов продвижения, установление экономических отношений, организация оптовых закупок, осуществление оптовых и розничных продаж, рекламно-информационная, сервисная поддержка, управление товарными ресурсами. Данные мероприятия осуществляются при продвижении продукции на торговом рынке.

Представленные аспекты могут быть исключены или изменены исходя из деятельности конкретного торгового предприятия. Основными видами коммерческой деятельности оптовой торговой организации являются организация хозяйственных

отношений, закупка и продажа товаров, управление товарными запасами, продвижение продукции.

Коммерческая деятельность торгового предприятия предполагает управление различными торгово-организационными операциями на основе теоретических и практических знаний. Потребительский рынок призван облегчить процесс обмена. Чтобы эффективно покупать и продавать, необходимы взаимозависимые коммерческие действия, отражающие организационные, политические и социальные компоненты. Эти действия включают исследование потребительского рынка, определение потребностей в товарах и услугах, поиск поставщиков и потребителей, заключение торговых соглашений и обеспечение выполнения контрактов.

Коммерческая деятельность устанавливает связь между производителями, производителями и потребителями и управляет обменом товаров. Эти действия являются коммерческими и влияют на результаты торговли. Таким образом, коммерческая деятельность относится к покупке и продаже товаров и услуг между предприятиями с целью получения прибыли в соответствии с действующими законами и правилами.

Коммерция – (от лат. *commercium* – торговля) – торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг; в широком смысле слова – предпринимательская деятельность.

Важно помнить, что понятие «торговля» имеет две разные интерпретации: в одном случае это самостоятельная отрасль экономики (торговля), а в другом - процессы, направленные на осуществление сделок купли-продажи товаров (торговые операции).

Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли – торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи с целью получения прибыли, а также и в сфере принятия макрологистических решений [1].

Определение коммерческой деятельности включает как объективные, так и субъективные элементы. В нем участвуют организации, предприятия, юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, даже без образования юридического лица, участвующие в хозяйственных правоотношениях. Основное внимание коммерческой деятельности уделяется товарам и услугам, которые предлагаются для продажи на потребительском рынке.

Для выполнения функций коммерческой деятельности, как правило, руководствуются набором целей, которые по характеру содержания можно поделить на следующие группы:

- 1) экономическая, обеспечивающие функционирование и развитие предприятия;
- 2) социальная предопределенность предприятия как социально экономической системы;
- 3) техническая, направленная на улучшение материально-технической базы и повышение эффективности ее использования [2].

По содержательному аспекту все коммерческие операции можно разделить на основные, к ним относятся операции обмена, купли-продажи товаров и услуг, и обеспечивающие, как правило, это операции, связанные с продвижением товаров от продавца до покупателя [3].

В современной экономической литературе существует некоторая двусмысленность в отношении структуры и содержания коммерческих операций. Тем не менее, изучив разные точки зрения, можно выделить десять основных компонентов, формирующих процесс.

К ним относятся: выбор партнеров и каналов экономических связей и перевозок; ведение коммерческой деятельности по установлению связей между партнерами; организация оптовых закупок товаров; обеспечение информационной поддержки; управление товарными ресурсами; содействие розничным продажам; проведение рекламных и промо-мероприятий; определение спроса на товары и предоставление необходимых сервисных услуг.

Коммерческая деятельность заключается в продвижении товарной продукции на рынке торговли, при этом отдельные аспекты исключаются или модифицируются в зависимости от деятельности торгового предприятия.

Предприятия оптовой торговли обычно занимаются: созданием экономических отношений; закупкой; продажей товаров; управлением запасами; разработкой ассортиментной политики; рекламой и маркетингом.

Торговля связывает продавцов и покупателей, создавая экономические связи, охватывающие юридические, коммерческие, административные, организационные и экономические факторы.

Экономические отношения устанавливаются путем добровольных соглашений и свободного волеизъявления. Простые отношения возникают между производителями и розничными торговцами, посредники уже участвуют в более сложных отношениях.

Договоры купли-продажи, поставки, комиссии и консигнации обычно используются для оформления торговых операций. По договору купли-продажи продавец передает товар покупателю, который обязуется принять и оплатить его. Этот вид договора является наиболее распространенным. Кроме того, в эту категорию также попадает контракт на поставку, требующий от продавца поставить товар в течение определенного периода времени для использования покупателем.

Комиссионные и консигнационные договоры являются агентскими договорами, но в консигнационных договорах экспортер сохраняет право собственности на товары даже после их передачи грузополучателю, что подвергает их риску случайного повреждения или потери.

Оптовые закупки – первоначальное звено в работе по доведению товарной продукции до потребителя начинается с оптовых закупок. Правильная организация данного процесса в торговой фирме способствует созданию качественного и конкурентоспособного ассортимента, укреплению финансовой устойчивости предприятия [4].

Коммерческий отдел компании обеспечивает точный объем закупок путем анализа годового оборота и данных о складских запасах. Их основная цель при планировании оптовых закупок – поддержание оптимального соотношения для стабильных поставок клиентам без затоваривания склада.

Эффективность закупочной деятельности зависит от правильного выбора поставщиков. В настоящее время существуют специфические требования, сложивши-

еся в деловом обороте, которыми руководствуются при выборе поставщиков: добросовестность и степень надежности при исполнении договорных обязательств, уровень финансовой устойчивости и платежеспособности, ассортиментный ряд предлагаемой продукции, объем и время поставки, цены и условия оплаты, возможность отсрочки платежей, месторасположение, транспортные расходы.

Компании устанавливают критерии поставщиков на основе их деятельности, финансового положения и дополнительных факторов. Посредники сильно влияют на распределение. Покупка напрямую у производителя дает более высокую прибыль, чем покупка через посредников, но высокие транспортные расходы могут сделать прямую покупку неконкурентоспособной. При формировании ассортимента оптовые компании должны учитывать потребительский спрос при выборе товаров для розничных магазинов.

Для улучшения обслуживания клиентов и эффективности розничного магазина крайне важно создать подходящий ассортимент продукции с учетом специализации, торговой площади, потребительского спроса и прибыльности.

Правильный подбор для розничного магазина товарного ассортимента подразумевает, чтобы этот ассортимент не имел расхождений с характером спроса, который предъявляют избранные для обслуживания покупательские контингенты [5].

При согласовании отсрочки платежа надежность, финансовая устойчивость и деловая репутация покупателей являются ключевыми критериями из-за риска неоплаты, связанного с отсрочкой платежа и наложенным платежом.

В сфере коммерческой оптовой торговли реклама и стимулирование сбыта являются важными инструментами для привлечения клиентов и формирования положительной репутации компании и ее продукции. Эти стратегии имеют решающее значение для привлечения новых клиентов и создания благоприятного имиджа в оптовых продажах. Стимулирование сбыта включает в себя различные методы, направленные на увеличение продаж и привлечение новых клиентов для продукта в течение его жизненного цикла с упором на краткосрочные выгоды.

Для успешного решения коммерческих вопросов крайне важно распределять стимулы, соответствующие стратегическим целям. Координация рекламных мероприятий с другими коммерческими элементами также имеет жизненно важное значение для эффективных решений. Чтобы создать эффективную программу, торговая организация должна установить свои цели, задачи, формы и методы стимулирования сбыта. Чтобы увеличить продажи, организация должна выбрать подходящие стимулы и средства, протестировать и внедрить их, а также оценить результаты.

Таким образом, коммерческая деятельность необходима для функционирования и развития торговых организаций и включает в себя различные торгово-организационные операции, направленные на получение прибыли путем обмена товарами и услугами. Чтобы добиться успеха, необходимо обладать как теоретическими, так и практическими знаниями, проводить исследования рынка, выявлять потребности потребителей, находить поставщиков и клиентов, заключать торговые соглашения и обеспечивать выполнение контрактов. Конечной целью коммерческой деятельности является получение прибыли, а также обеспечение функционирования и развития предприятия и повышение качества товаров и услуг.

Список использованных источников

1. Дедиков А. Ю., Сущность коммерческой деятельности // Евразийский научный журнал. 2020. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-kommercheskoj-deyatelnosti> (дата обращения: 18.03.2023).

2. Дианова С.Н., Авагян Ю.Г. Система управления коммерческой деятельностью предприятий торговли // Сфера услуг: инновации и качество. Выпуск № 6. Краснодар: КФ РГТЭУ, 2018. С. 80.

3. Федорова М. А. Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommercheskaya-deyatelnost-torgovogo-predpriyatiya-suschnost-i-osnovnye-napravleniya> (дата обращения: 30.03.2023).

4. Кожова А.А., Цветных А.В. Предложения по совершенствованию управления коммерческой деятельностью торговой организации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2018. № 8 (том 2). С. 388.

5. Акулич М. Формирование, оптимизация товарного ассортимента и управление им. М. 2020. С. 100.

A. V. Kolesnikov

D. I. Pudrenko

COMMERCIAL ACTIVITIES OF A TRADING ENTERPRISE: ESSENCE AND MAIN DIRECTIONS

Keywords: commercial activity, trade operations, wholesale trade, efficiency of trading activity, directions of commercial activity.

This article discusses the commercial activities of the trading direction, the essence and main directions. It describes the basic principles of organizing and managing commercial activities, as well as various approaches to organizing a business, depending on its type and goals.

The article also discusses technologies and methods of business management, such as process automation and the use of analytical systems. Russian-language sources of literature were used to write the article.

А. В. Колесников, канд. экон. наук

Д. И. Пудренко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОСОБЕННОСТИ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И МЕСТО СПА-САЛОНОВ И САЛОНОВ КРАСОТЫ

Ключевые слова: сегментация, потребительское поведение, целевая аудитория, спа-салон.

В статье рассмотрена важность сегментации потребителей салонов красоты и то, как это может помочь адаптировать свои услуги для эффективного удовлетворения потребностей потребителей.

В современном мире салоны красоты являются неотъемлемой частью индустрии красоты и ухода за собой. Отрасль быстро развивается, и в последние годы спрос на салоны красоты значительно вырос. Потребители в России тратят значительные суммы денег на товары и услуги красоты и личной гигиены, в том числе на услуги, которые оказывают салоны красоты. В статье ставится задача изучить потребителей салонов красоты в России, их характеристики, предпочтения и поведение.

Сегментация – процесс деления потребителей по мотивам и однородным признакам приобретения товара. [1]

Розничному продавцу необходимо знать признаки сегментации потребительского рынка России. Чаще всего розничное торговое предприятие ориентируется на потребителей, проживающих или работающих в прилегающем районе. Розничные торговые предприятия могут выбирать сегмент рынка по различным признакам [2].

Когда дело доходит до сегментации рынка, компаниям необходимо собирать точные данные, чтобы лучше понимать своих клиентов и создавать целевые маркетинговые кампании. Существует несколько методов сбора данных, которые предприятия могут использовать для сбора информации о своих клиентах, и вот некоторые из них [3]:

1. Опросы. Опросы являются одним из наиболее распространенных методов сбора данных для сегментации. Предприятия могут создавать опросы для сбора информации о демографии клиентов, интересах, покупательском поведении и другой соответствующей информации. Опросы можно рассылать по электронной почте, в социальных сетях или по другим цифровым каналам.

2. Фокус-группы. Фокус-группы предполагают сбор небольшой группы клиентов для обсуждения их мыслей и мнений о конкретном продукте, услуге или отрасли. Фокус-группы могут предоставить более глубокое понимание предпочтений и поведения клиентов, чем опросы.

3. Интервью с клиентами. Интервью с отдельными клиентами можно проводить лично или по телефону. Эти интервью можно использовать для сбора более подробной информации о потребностях и предпочтениях клиентов.

4. Отзывы и отзывы клиентов. Предприятия могут собирать отзывы и отзывы клиентов с онлайн-платформ, таких как социальные сети, сайты отзывов и каналы обслуживания клиентов. Эти данные дают представление об опыте работы с клиентами и могут помочь определить области для улучшения.

5. Анализ истории покупок. Анализ истории покупок клиентов может предоставить компаниям информацию о поведении, предпочтениях и тенденциях потребителей. Эти данные могут помочь компаниям выявлять закономерности и создавать целевые маркетинговые кампании.

6. Аналитика веб-сайтов. Инструменты аналитики веб-сайтов могут предоставить компаниям данные о посещаемости веб-сайта, поведении клиентов и коэффициентах конверсии. Эти данные можно использовать для оптимизации дизайна веб-сайта и улучшения качества обслуживания клиентов.

Существует несколько методов сбора данных, доступных предприятиям для сбора информации о своих клиентах в целях сегментации. Используя эти методы, предприятия могут создавать целевые маркетинговые кампании и лучше удовлетворять потребности своих клиентов.

К критериям сегментирования рынка относятся [4]:

1. Демографический: классифицирует потребителей на основе различных демографических критериев, включая возраст, пол, уровень дохода, уровень образования, профессию, семейное положение и размер семьи.

Демографические характеристики и тенденции развития населения существенно влияют на конъюнктуру спроса на потребительские товары, что особенно важно учитывать при организации работы розничных торговых предприятий.

2. Географический: это включает в себя разделение рынка по географическому положению. Предполагает разбивку рынка по различным географическим регионам — городам, районам, областям, республикам. В условиях России этот признак имеет большое значение, так как в крупных городах (Москве, Санкт-Петербурге, Самаре и др.) уровень доходов, а, следовательно, и покупательская способность населения намного выше, чем в других регионах.

3. Психологический: это включает в себя разделение рынка на основе личностных качеств, ценностей, взглядов, интересов и образа жизни. Например, компания может ориентироваться на экологически сознательных потребителей, которые ценят устойчивость и готовы платить больше за экологически чистые продукты.

4. Поведенческий. Это включает в себя разделение рынка на основе поведения потребителей, такого как их история покупок, коэффициент использования, лояльность к бренду и искомые преимущества. Например, компания может ориентироваться на активных пользователей определенного продукта или бренда.

5. Социально-экономические признаки сегментации определяются на основе статистической базы. В России важным социально-экономическим признаком становится классовая принадлежность. Социальным классом считается относительно постоянная, однородная часть общества, к которой можно отнести группы людей, имеющих близкие ценностные ориентации, интересы, поведение, уровень дохода.

Для разных социальных классов характерны разные предпочтения марок одежды и марок автомобилей, хозяйственных товаров, форм проведения досуга и проч.

Эти критерии можно использовать по отдельности или в сочетании для разработки эффективных маркетинговых стратегий, ориентированных на определенные сегменты клиентов. Определяя и ориентируясь на определенные сегменты, компании могут повысить эффективность своего маркетинга, повысить удовлетворенность клиентов и, в конечном итоге, увеличить продажи и прибыль.

SWOT-анализ оказания услуг салонов красоты

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий спрос: люди всегда ищут способы улучшить свою внешность, поэтому салоны красоты постоянно нужны. 2. Разнообразные услуги. Салоны предлагают широкий спектр косметических услуг, включая стрижки, окрашивание, укладку, маникюр, педикюр, уход за кожей и макияж. 3. Повторные клиенты: как только клиент находит салон, который ему нравится, он с большей вероятностью продолжит использовать этот салон для получения услуг в будущем. 4. Квалифицированные специалисты. В успешном салоне работает команда обученных профессионалов, способных предоставлять клиентам качественные услуги. 5. Расположение. Салоны в престижных местах с высокой проходимостью имеют больше шансов привлечь новых клиентов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая конкуренция. Индустрия красоты отличается высокой конкуренцией, постоянно открываются новые салоны. 2. Зависимость от персонала. Салоны в значительной степени полагаются на своих сотрудников в плане предоставления качественных услуг, поэтому потеря ключевых сотрудников может нанести ущерб бизнесу. 3. Высокие накладные расходы. Содержание салона может быть дорогим из-за стоимости оборудования, аренды и коммунальных услуг. 4. Сезонный спрос. Салоны красоты испытывают колебания спроса в течение года, при этом в некоторые сезоны загруженность выше, чем в другие.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Маркетинг в социальных сетях. Салоны могут использовать платформы социальных сетей, такие как Instagram и Facebook, для демонстрации своей работы и привлечения новых клиентов. 2. Расширение услуг. Предложение новых услуг, таких как наращивание ресниц или автозагар, может привлечь новых клиентов и увеличить доход. 3. Программы лояльности. Предложение программ лояльности или реферальных скидок может стимулировать постоянных клиентов и привлечь новых. 4. Партнерство с другими предприятиями. Сотрудничество с другими предприятиями, такими как спа-центры или спортивные залы, может предоставить возможности перекрестного продвижения и привлечь новых клиентов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экономические спады. В трудные экономические времена люди могут отказаться от второстепенных услуг, таких как косметические процедуры. 2. Изменение потребительских предпочтений. Тенденции в индустрии красоты могут быстро меняться, и салоны должны приспосабливаться, чтобы не отставать от меняющихся предпочтений клиентов. 3. Интернет-конкуренция. Рост онлайн-магазинов красоты и косметических услуг, ориентированных непосредственно на потребителя, может представлять угрозу для традиционных салонов красоты. 4. Проблемы со здоровьем и безопасностью. Пандемия COVID-19 подчеркнула важность мер по охране здоровья и безопасности в салонах, и несоблюдение надлежащих протоколов может отпугнуть клиентов.

Индустрия салонов красоты в России стремительно развивается, и потребители все больше заботятся о своей внешности и уходе за собой. Наиболее активными потребителями услуг салонов красоты являются женщины в возрасте 25-34 лет, однако

в России наблюдается тенденция к посещению салонов красоты мужчинами. Потребители с более высоким уровнем дохода чаще посещают салоны красоты регулярно. Уход за волосами, ногтями и уход за лицом – самые популярные услуги салонов красоты в России. Потребители в России заботятся о брендах и предпочитают посещать салоны, в которых используются высококачественные бренды и продукты. Присутствие салонов красоты в Интернете становится все более важным, и потребители используют Интернет для поиска и чтения отзывов. Цена является важным фактором для потребителей при выборе салона красоты, и большинство из них готовы платить больше за качественные услуги. Салоны красоты, которые предлагают конкурентоспособные цены без ущерба для качества, с большей вероятностью привлекут и удержат клиентов.

Список использованных источников

1. *Ким С. А.* Маркетинг : учебник. 3-е изд. Москва : Дашков и К°, 2021. С. 58.
2. *Парамонова Т. Н., Красюк И. Н., Лукашевич В. В.* Маркетинг торгового предприятия : учебник / под ред. Т. Н. Парамоновой. 3-е изд., стер. Москва : Дашков и К°, 2022. С. 37.
3. *Гавриленко Н. И.* Поведение потребителя : учебное пособие : [16+]. Москва : Директ-Медиа, 2022. С. 32.
4. *Депутатова Е. Ю., Зверева А. О., Ильашенко С. Б.* Изучение покупательского поведения в розничной торговле: теория и практика : учебное пособие. Москва : Дашков и К°, 2022. С.70.

A. V. Kolesnikov

D. I. Pudrenko

FEATURES OF CONSUMER SEGMENTATION AND PLACE OF SPA AND BEAUTY SALONS

Keywords: segmentation, consumer behavior, target audience, spa salon.

This article explores the importance of segmenting beauty salon consumers and how this can help tailor their services to effectively meet consumer needs.

А. В. Колесников, канд. экон. наук

А. А. Румянцева

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА РОЗНИЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Ключевые слова: торгово-технологический процесс, розничная торговля, торговля, коммерческая деятельность.

Данная статья посвящена нахождению путей совершенствования торгово-технологического процесса предприятия. В статье рассматривается важность торгово-технологических процессов для успеха деятельности предприятия и различные способы улучшения этих процессов, включая изменения в методах работы персонала, инвестиции в новые технологии и внедрение автоматизации процессов.

Совершенствование торгово-технологических процессов имеет большое значение для предприятий. В текущей бизнес-среде предприятия должны быть эффективными и результативными, чтобы успешно конкурировать на современном рынке. Совершенствование торгово-технологических процессов может помочь предприятиям стать более продуктивным, снизить затраты и увеличить прибыль. Кроме того, это также может улучшить качество обслуживания и повысить удовлетворенность клиентов. Таким образом, совершенствование торгово-технологических процессов предприятия является проблемой, имеющей большую актуальность в современных условиях ведения бизнеса.

Дашков Л. П. дает следующее определение торгово-технологических процессов: «Торгово-технологический процесс в магазине представляет собой комплекс взаимосвязанных торговых (коммерческих) и технологических операций и является завершающей стадией всего торгово-технологического процесса товародвижения» [1].

Содержание торгово-технологических процессов коммерческих предприятий имеют определенные особенности, зависящие от:

- типа торгового предприятия;
- товарной специализации (продовольственные и непродовольственные товары);
- методов продажи товаров;
- размера предприятия.

ГОСТ Р 51303-2013 предоставляет следующее определение: «Совокупность последовательно выполняемых операций, обеспечивающий процесс купли-продажи товаров и движения товаров, хранение, подготовку к продаже, пополнение товаров в торговом зале, демонстрацию товаров, обслуживания клиентов и выполнение учетно-расчетных операций» [2].

Внедрение новых технологий может оказаться непростой задачей, так как требует значительных вложений ресурсов. Предприятия должны убедиться, что они разработали всеобъемлющую стратегию, в которой описывается процесс внедрения, и что у них есть необходимые ресурсы для осуществления внедрения. Кроме того, предприятиям следует обеспечить необходимую подготовку и поддержку для обеспечения эффективного использования новых технологий.

Для улучшения торгово-технологического процесса предприятия следует провести глубокое исследование и дать оценку текущей ситуации в предприятии. Первым шагом является анализ существующего торгово-технологического процесса, чтобы определить области, в которых необходимо провести улучшения [3]. Это можно сделать, создав карту процесса, проанализировав существующую ситуацию, чтобы определить неэффективные области или области, имеющие потери.

После того, как текущий торгово-технологический процесс проанализирован и определены области для улучшения, предприятию необходимо оценить технологию, которую они используют в настоящее время, и определить, можно ли внедрить какие-либо новые технологии для совершенствования процессов. Внедрение новых технологий может помочь предприятиям автоматизировать работы и повысить эффективность. Кроме того, предприятию также необходимо оценить свой процесс обслуживания клиентов и определить, можно ли внести какие-либо изменения для повышения уровня обслуживания потребителей.

Также предприятию необходимо дать оценку своей цепочке поставок и определить пути для развития процесса управления цепочкой поставок. Это включает в себя оценку своих поставщиков и то, как они могут лучше управлять ими, чтобы снизить затраты и повысить эффективность. Кроме того, предприятию должны оценить свой процесс управления запасами и определить, можно ли внести какие-либо изменения для улучшения своего процесса управления запасами.

Внедрение новых технологий позволяет кардинально улучшить торгово-технологические процессы предприятия. Использование современных технологий может привести к увеличению производительности, а также снижению затрат. Такие технологии, как искусственный интеллект и автоматизация, могут помочь повысить скорость и точность процессов, а также сократить объем требуемой рабочей силы. Предприятия также должны рассмотреть возможность инвестирования в облачные вычисления, так как это может привести к экономии средств и повышению безопасности [4].

Пути совершенствования торгово-технологических процессов[5]:

1. Использование касс самообслуживания.

Кассы самообслуживания – это автоматизированные машины, которые позволяют покупателям оплачивать товары и услуги без необходимости работы кассира. Кассы самообслуживания обычно принимают наличные и/или дебетовые/кредитные карты и автоматически обрабатывают платежи. Кассы самообслуживания можно найти в магазинах, ресторанах, аэропортах и других общественных местах. Они предоставляют покупателям удобный способ быстрой и безопасной оплаты без необходимости стоять в очереди к традиционной кассе.

Эта технология может значительно ускорить процесс оформления заказа, осо-

бенно в часы пик. Это также предотвращает образование длинных очередей и сокращает взаимодействие сотрудников и клиентов, тем самым повышая безопасность и конфиденциальность клиентов.

Внедряя системы самообслуживания, магазины могут сократить количество кассиров, необходимых в штате, что со временем может значительно снизить затраты на оплату труда.

Системы самообслуживания реже совершают ошибки сканирования по сравнению с кассиром-человеком. Это может помочь уменьшить возникновение расхождений в ценах и потребность в ручных исправлениях.

Системы самообслуживания удобны в использовании и позволяют клиентам совершать транзакции в удобном для них темпе. Это может привести к более приятному опыту для клиентов, которые предпочитают избегать взаимодействия с кассирами или хотят быстро совершить покупку.

2. Использование программного обеспечения для управления запасами.

Автоматизированная система управления запасами способствуют эффективному отслеживанию и контролю своих запасов. Программное обеспечение для управления запасами предоставляет точные данные, которые можно использовать для принятия более эффективных решений в отношении уровней запасов. Это помогает снизить вероятность затоваривания или дефицита запасов.

Преимущества использования программного обеспечения для управления запасами:

- 1 Повышенная точность и эффективность отслеживания уровня запасов;
- 2 Сокращение случаев дефицита и затоваривания;
- 3 Повышение прозрачности данных инвентаризации для принятия решений;
- 4 Улучшенные возможности прогнозирования и планирования спроса;
- 5 Улучшенное выполнение заказов и удовлетворенность клиентов;
- 6 Оптимизированное управление заказами и сквозные рабочие процессы выполнения;
- 7 Упрощенный контроль и мониторинг запасов;
- 8 Сокращение человеческих ошибок и связанных с ними затрат;
- 9 Улучшенная отчетность и аналитика для оптимизации запасов;
- 10 Повышенная масштабируемость и гибкость для адаптации к изменяющимся потребностям бизнеса.

Обладая точным представлением об уровне запасов, предприятия могут улучшить обслуживание потребителей, гарантируя удовлетворение спрос. Это приводит к повышению удовлетворенности и лояльности потребителей. Программное обеспечение для управления запасами оптимизирует процесс, автоматизируя множество утомительных задач, таких как отслеживание уровня запасов, обновление цен и заказ продуктов.

3 Внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Система CRM позволяет предприятию систематизировать и хранить данные о потребителях, такие как контактная информация, история покупок и предпочтения. Благодаря хранению точных данных о клиентах в одном месте отделы продаж могут быстро определить потребности клиентов и предоставить более индивидуальные предложения и решения.

CRM-системы позволяют маркетинговым командам ориентироваться на определенные сегменты клиентов и анализировать эффективность деятельности предприятий. С помощью CRM-системы команды могут создавать индивидуальный подход к клиентам, который повышает лояльность и укрепляет доверие к предприятию.

Таким образом, совершенствование торгово-технологических процессов предприятия необходимо для того, чтобы предприятия оставались конкурентоспособными и успешными на современном рынке. Анализируя текущий торгово-технологический процесс и внедряя новые технологии, предприятия могут улучшить свою деятельность, тем самым повышая эффективность.

Список использованных источников

1. *Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К., Памбухчиянц О. В.* Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник. 14-е изд. Москва : Дашков и К°, 2022. С. 56.

2. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения: утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст.: дата введения 01-04-2014. URL: <https://internet-law.ru/gosts/gost/56884/>(дата обращения: 21.01.2023).

3. *Боброва О. С., Цыбуков С. И., Бобров А. И.* Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования. 2-е изд. Москва : Юрайт. 2022. С. 58.

4. *Дорман В. Н.* Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. Москва : Юрайт, 2022. С. 94.

5. *Дубровин И. А.* Поведение потребителей : учебное пособие. 4-е изд. Москва : Дашков и К°, 2020. С. 32.

A. V. Kolesnikov

A. A. Rumyantseva

IMPROVEMENT OF TRADE AND TECHNOLOGICAL PROCESSES IN A RETAIL ENTERPRISE

Keywords: trade and technological process, retail trade, trade.

This article is devoted to finding ways to improve the trade and technological process of the enterprise. The article discusses the importance of trade and technological processes for the success of an enterprise and various ways to improve these processes, including changes in staff working methods, investments in new technologies and the introduction of process automation.

А. В. Колесников, канд. экон. наук

П. Д. Ткаченко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, производство, продукция, спрос, прибыль

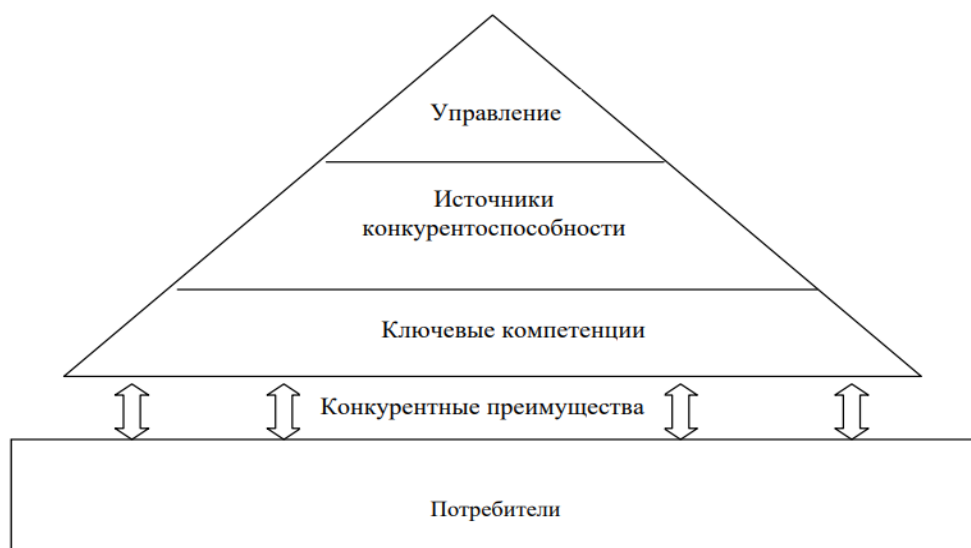
В данной статье дается определение конкурентоспособности предприятия, выделяются способы повышения конкурентоспособности продукции фирмы и перечисляются пути повышения конкурентоспособности самого предприятия в современных экономических условиях.

На сегодняшний день противостояние производителей товаров и услуг в борьбе за получение прибыли – естественный процесс на любом рынке. Конкуренция, как определяющая характеристика рынка, оказывает сильное влияние на экономику предприятия, заставляя его превосходить конкурентов, следовательно, быть конкурентоспособным. Конкурентоспособность – это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами [1]. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать потребители, производители, государство, инвесторы.

Конкурентоспособность предприятия является широким по своему содержанию понятием и зависит не только от качественных и ценовых характеристик продукции какого-либо предприятия, но и от уровня менеджмента, финансового менеджмента, маркетинга, наличия инноваций и инвестиционной составляющей в деятельности фирмы. Помимо выше перечисленного, на конкурентоспособность влияет конъюнктура, которая сложилась на том или ином рынке, степень конкуренции со стороны других предприятий, функционирующих на данном рынке, материально-техническое обеспечение фирмы, квалификация и мотивация сотрудников.

Предприятия придают большое значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счёт которых предприятие могло бы повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. В процессе маркетингового исследования для оценки конкурентоспособности предприятия пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую предприятию получение намеченных и стабильных конечных результатов. Предприятие, имеющее более низкие издержки производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширять масштабы производства, повышать его

технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такого предприятия и выпускаемого им продукции, что способствует увеличению её доли за счёт других предприятий, не имеющих таких финансовых и технических возможностей. Любое предприятие с точки зрения производственных отношений представляет собой иерархическую организационную систему. Соответственно, и механизм обеспечения конкурентоспособности компании характеризуется, прежде всего, как процесс развития сложной иерархической структуры [2]. Концептуально модель формирования конкурентоспособности хозяйствующего субъекта может быть представлена при помощи пирамиды конкурентоспособности предприятия (рисунок).



Пирамида конкурентоспособности предприятия

Согласно указанной модели устойчивая конкурентоспособность компании формируется в результате целенаправленных воздействий управления (руководства) предприятия на источники конкурентоспособности в ходе выполнения задач по тактическому и стратегическому менеджменту. Управленческие воздействия проходят через призму источников конкурентоспособности, которые в зависимости от своей конфигурации усиливают величину управленческих воздействий, в результате чего развиваются ключевые компетенции хозяйствующего субъекта, которые проявляются в ходе взаимодействия с внешней средой (в первую очередь с потребителями продукции) в форме конкурентных преимуществ предприятия.

Поскольку управление (руководство, менеджмент) является отправной точкой развития любого хозяйствующего субъекта, оно является вершиной пирамиды конкурентоспособности предприятия. Управление выступает её основным связующим звеном и центром принятия стратегических решений, без эффективной деятельности которого невозможно устойчивое развитие системы обеспечения конкурентоспособности любого предприятия.

В течение всего жизненного цикла хозяйствующего субъекта, управление играет главенствующую роль в развитии всех прочих уровней системы конкурентоспособности компании. Верно и обратное. Недостатки управления транслируются на все уровни пирамиды конкурентоспособности предприятия. Очевидно, что управление предприятием в той или иной степени отражает интересы не только собственников и исполнительных органов компании, но и ряда иных заинтересованных лиц: инвесторов, кредиторов, государства и др.

Оценка конкурентоспособности предприятия возможно при помощи различных методов, задачей которых выступает анализ финансовой устойчивости организации, ее платежеспособности, эффективности использования активов, основных средств, при помощи оценки конкурентоспособности продукции и всего продуктового портфеля.

Использование достоинств SWOT-анализ позволяет экономическому субъекту объективно оценить имеющиеся у него конкурентные преимущества, выявить как недостатки, так и перспективы развития, а также определить уровень внешних и внутренних угроз. При этом, следует провести анализ финансово – хозяйственной деятельности экономического субъекта по следующим направлениям [3]:

- инновационная и финансовая деятельность;
- производственная и сбытовая деятельность;
- управленческая и маркетинговая деятельность.

Другим эффективным методом анализа конкурентоспособности экономического субъекта является модель «4Р», которая основана на сравнительном анализе организаций - конкурентов по четырем ключевым факторам:

- продукт;
- цена;
- продвижение на рынке;
- канал сбыта.

При помощи оценки конкурентоспособности, администрация и собственники экономического субъекта обретают инструменты, позволяющие определить свои слабые стороны, устранение которых, способно повысить уровень конкурентоспособности бизнеса.

Рассмотрим примеры наиболее популярных методов, которые используются отечественными компаниями с целью повышения уровня своей конкурентоспособности.

Первый метод – оптимизация структуры капитала, реструктуризация активов и пассивов. В частности, важным вопросом является управления в рамках данного направления – управления дебиторской и кредиторской задолженности, при помощи чего, финансовая устойчивость организации повышается, снижается риски не ликвидности активов и способствует приток денежных средств в операционный цикл компании.

Второй метод – повышение уровня качества сервиса клиентского обслуживания. Необходимо внедрение информационных технологий, которые позволят автоматизировать работу с клиентами и ускорить процесс их обслуживания, что напрямую влияет на уровень потребительской лояльности, выступающего ключевым, и главное бесплатным способом маркетингового продвижения.

Третий метод – внедрение принципов бережливого производства. Современные условия отечественного бизнеса таковы, что компании, которые не устраняют свои излишние издержки и затраты на различные категории ресурсов, одни из главных претендентов на список предприятий, которые могут со временем быть ликвидированы.

Четвертый метод – расширение рынков и выход на новые зарубежные площадки. Увеличение представительства и расширения своего рынка сбыта – верное решение для предприятий, целью которых выступает стратегия роста и масштабирования бизнеса. Однако, данный метод может привести к негативным последствиям в виде роста кредиторской задолженности и снижения уровня рентабельности производства и бизнеса в целом.

Таким образом, подводя итоги научного исследования статьи, важно отметить следующее: что оценка конкурентоспособности компании – важный инструмент стратегического управления, без должного внимания к которому практически невозможно оптимизировать свою деятельность и повысить степень конкурентоспособности для дальнейшего продвижения на другие рынки.

Список использованных источников

1. Дымова И.А. Особенности аудиторского задания по оценке уровня экономической безопасности бизнеса // Аудитор. 2019. Т. 5. № 12. С. 21.

2. Дымова И.А. Использование работы внутренних аудиторов в соответствии с требованиями МСА // Аудитор. 2019. Т. 5. № 1. С. 24.

3. Оценка конкурентоспособности предприятия. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/> (дата обращения: 21.03.2023).

A. V. Kolesnikov

P. D. Tkachenko

ANALYSIS AND WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Keywords: competitiveness, enterprise competitiveness, production, products, demand, profit.

This article defines the competitiveness of the enterprise, identifies ways to increase the competitiveness of the company's products and lists ways to increase the competitiveness of the enterprise itself in modern economic conditions.

С. К. Михеева

Л. Л. Бияк, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ИССЛЕДОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ДРЕВЕСНОГО УГЛЯ

Ключевые слова: древесный уголь, древесина, пиролиз, рынок древесного угля.

В статье приведено определение древесного угля, рассмотрены его преимущества по сравнению с другими видами топлива. Проведен анализ мирового рынка древесного угля, рассмотрена статистика и динамика объемов производства стран с 2016 по 2020 год. Рассмотрен российский рынок древесного угля и перспективы его развития.

Древесный уголь – это уникальный, высокопористый материал, получаемый в процессе пиролиза древесины, 90% которого состоит из углерода. Пиролиз – это процесс термодеструкции высокомолекулярных компонентов древесины с образованием низкомолекулярных продуктов, сопровождающийся вторичными реакциями конденсации и подобными реакциями усложнения молекул с образованием нелетучего остатка под воздействием тепла в среде, практически с 0% содержания кислорода [1].

Древесный уголь по сравнению с другими видами топлива обладает следующими преимуществами:

- отсутствует выброс вредных веществ при процессе горения;
- высокая теплопроводность материала;
- способность поглощать электромагнитное излучение при помещении угля в магнитное поле;
- низкая себестоимость по сравнению с другими источниками энергии.

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций можно выделить десять лидирующих стран, которые производят древесный уголь (табл. 1). Рассмотрим первые три страны из данного списка, объем производства, которых значительно выше среднего по сравнению с другими странами. В международной практике, данный продукт имеет код ТН ВЭД: 440290.

Таблица 1

Страны, лидирующие по производству древесного угля в 2020 году, тыс. тонны [2]

Страна	Значение по годам				
	2016	2017	2018	2019	2020
Всего в мире, в том числе	50 757	51 597	53 159	53 628	53 142
Бразилия	5 502	5 525	6 430	6 374	6 374
Нигерия	4 445	4 519	4 595	4 672	4 751

Страна	Значение по годам				
	2016	2017	2018	2019	2020
Эфиопия	4 317	4 416	4 518	4 622	4 728
Демократическая Республика Конго	2 475	2 552	2 631	2 713	2 798
Гана	1 944	2 001	2 058	2 058	2 171
Танзания	1 925	1 979	2 034	2 092	2 151
Индия	2 880	2 880	2 880	2 880	1 882
Китай	1 651	1 637	1 624	1 611	1 597
Таиланд	1 466	1 483	1 500	1 518	1 535
Мадагаскар	1 560	1 560	1 560	1 465	1 505
Прочие страны	22 592	23 045	23 329	23 623	23 650

По данным таблицы можно сказать, что лидером по производству древесного угля является Бразилия. В 2020 году объем производства в Бразилии составил 12% от объема производства других стран, при этом площадь лесной территории Бразилии была равна 4 966 196 га, что составляет 59,4% от площади страны. Видно, что в период с 2016 года по 2020 год Бразилии сохраняла свое лидерство по заготовке угля, но с каждым годом площади «зеленой» зоны сокращались из-за многочисленных пожаров, которых на 2020 год было зафиксировано более 150 тысяч, а также из-за нелегальной вырубке лесов, что соответственно может напрямую повлиять на производство угля в дальнейшем. Второе место по производству угля занимает Нигерия - государство находящаяся в западной части Африки. Это удивительный факт, так как лесозаселение данной территории составляло в 2016 году всего 69,93 тысячи гектаров [3]. Но при этом Нигерия имеет 13 малых и крупных предприятий, одним из видов деятельности которых является производство древесного угля [4]. На третьем месте находится Эфиопия. Её площадь составляет 1 104 300 км² из них 15,1% леса - 166 749,3 гектара. Обосновать популярность древесного угля в странах третьего мира можно тем фактом, что уголь является доступным сырьём.

В табл. 2 и 3 рассмотрим топ 10 стран экспортирующих и импортирующих древесный уголь.

Таблица 2

Экспортеры древесного угля 2018-2021 год, тыс. долл. США [5]

Экспортеры	Стоимость экспорта по годам			
	2018	2019	2020	2021
Всего в мире, в том числе	1 194 427	1 106 360	1 162 424	1 355 857
Индонезия	288 394	268 994	260 858	282 038
Китай	83 397	82 425	90 680	110 567
Польша	120 299	83 757	113 163	107 782
Филиппины	50 984	43 893	47 925	79 559
Вьетнам	65 909	67 138	63 703	75 854
Украина	70 780	66 267	69 113	73 837
Намибия	24 550	38 324	42 062	67 338

Окончание табл. 2

Экспортеры	Стоимость экспорта по годам			
	2018	2019	2020	2021
Парагвай	38 831	35 752	34 709	47 676
Индия	20 410	28 410	32 263	45 188
Нидерланды	28 717	27 780	20 768	39 967
Прочие страны	402 156	363 620	387 180	426 051

Главным экспортером в мире в период с 2018 по 2021 год является Индонезия, ее доля в мировом экспорте на 2021 год составляет 20,8%. На втором месте Китай с 8,2%, на третьем месте Польша -7,9%, далее Филиппины – 5,9% и Вьетнам – 5,6%.

Таблица 3

Импортеры древесного угля 2018-2021 год, тыс. долл. США [6]

Импортеры	Стоимость импорта по годам			
	2018	2019	2020	2021
Всего в мире, в том числе	1 494 005	1 466 069	1 383 788	1 556 817
США	64 663	65 009	96 551	119 509
Япония	124 286	120 042	102 167	105 159
Германия	130 068	117 076	100 819	97 414
Китай	87 134	97 657	69 562	87 064
Республика Корея	121 866	110 109	90 585	85 460
Саудовская Аравия	72 627	75 682	64 492	82 851
Франция	63 976	60 578	70 732	64 690
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	57 922	53 269	62 322	64 543
Польша	57 255	47 375	46 353	47 728
Нидерланды	38 422	38 970	37 276	42 941
Прочие страны	675 786	680 302	642 929	759 458

Главным импортёром в мире в период с 2018 по 2021 год являлись США, на долю импорта данной страны в 2021 году приходилось 7,7%. Второе место занимала Япония с долей 6,8%, далее Германия- 6,3%, Китай – 5,6% и Республика Корея – 5,5%.

Производство древесного угля на территории Российской Федерации не является развитым направлением. Из представленной информации в таблице 1, мы видим, что Россия не входит даже в десятку лидеров, хотя Российская Федерация занимает первое место по общей площади лесов (1,19 млрд гектаров в 2021 году).

По данным ООН Россия в 2020 году занимала 184 место по производству древесного угля в мире, одновременно экспортируя и импортируя этот вид продукции (табл. 4 и 5).

Основным импортером товара с кодом 440290 – Древесный уголь – из России является Турция, после резкого скачка в 2018 году, где доля была нулевой, доля импорта Турции на 2021 год стала равна 18,2%. На втором месте – Франция с долей

импорта на 2021 год равной 14,4%, на третьем месте – Беларусь с долей 9,2%, далее Польша – 8,8% и Латвия -8,4%.

Таблица 4

Страны, импортирующие из России древесный уголь, тыс. долл. США [7]

Импортёры	Стоимость экспорта по годам				
	2017	2018	2019	2020	2020
Всего в мире, в том числе	11 547	13 539	16 407	13 233	16 193
Турция	13	0	5	25	2 954
Франция	1 360	1 815	2 163	2 392	2 338
Беларусь	329	633	841	1 171	1 482
Польша	1 374	1 323	1 377	1 879	1 421
Латвия	1 715	2 768	1 823	1 311	1 364
Швеция	0	0	491	219	1 097
Литва	332	386	449	484	926
Греция	14	0	0	3	727
Казахстан	4 308	3 743	4 242	502	692
Бельгия	189	177	366	512	526
Прочие страны	1 913	2 694	4 650	4 735	2 666

Таблица 5

Страны, экспортирующие в Россию древесный уголь, тыс. долл. США [8]

Экспортёры	Стоимость импорта по годам				
	2017	2018	2019	2020	2021
Всего в мире, в том числе	5 303	8 850	9 036	9 093	12 925
Индонезия	4 380	7 826	7 190	6 976	10 304
Польша	125	383	642	720	845
Турция	15	0	178	520	548
Беларусь	90	265	324	292	267
Китай	146	87	155	132	242
Казахстан	0	0	0	11	238
Украина	3	2	10	22	112
Франция	2	25	39	92	67
Парагвай	0	0	0	28	46
Дания	43	148	100	112	45
Прочие страны	499	114	398	188	211

Основным экспортером товара с кодом 440290 – Древесный уголь – в Россию является Индонезия, доля экспорта которой в 2021 году составляла 79,7%. На втором месте находилась Польша, с долей экспорта в Россию 6,5%. Далее страны-экспортёры древесного угля располагались в следующем порядке: Турция с долей 4,2%, Беларусь – 2,1%, Китай – 1,9%. Импорт древесного угля в Россию имеет тенденцию роста при сравнении показателей 2017 и 2021 годов, за это время рост импорта составил 143,73%.

Лесная промышленность относится к числу тех хозяйственных комплексов, которые имеют стратегическое значение для национальной экономики в условиях глобализации, так как охватывает все процессы, связанные не только с воспроизводством, но и использованием леса [9].

Древесина и изделия из нее имеют особое значение для развития торговли внутри государства и особенно за его пределами, поскольку одним из условий эффективного функционирования экономики любой страны в условиях глобализации и интеграции является осуществление его субъектами хозяйствования экспортной деятельности, за счет экспорта укрепляются и расширяются международные отношения, создаются дополнительные доходы, улучшается платежный баланс той или иной страны. Экспорт является структурообразующим фактором, стимулятором экономического роста на базе международной специализации, антициклическим средством для преодоления конъюнктурного падения экономики. Сохранение и расширение экспортного потенциала на сегодняшний день становится главным приоритетом экономического развития.

По данным ООН производство и потребление древесного угля на территории РФ характеризовалось следующими данными (табл. 6).

Таблица 6

Производство и потребление древесного угля в РФ в период с 2016 по 2020 год, тыс. тонны [3]

Показатель	Значение по годам				
	2016	2017	2018	2019	2020
Объем производства	70	73	79	67	55
Объем потребления	39	40	43	30	18

Из таблицы 6 видно, что производство угля имело тенденцию роста лишь с 2016 года по 2018 год, с 2019 года по 2020 год происходило снижение объема. На 2020 год Россия имела долю по производству 0,1% во всем мире. Что касается потребления угля, то до 2018 года наблюдался рост объемов, но затем произошло резкое снижение до значения в 18 тысяч тонн. Это говорит о нестабильной ситуации на внутреннем рынке и недостаточном развитии данного направления. Но, безусловно, потенциал и пути развития этого направления есть [10].

Древесный уголь – удивительный материал, так как он используется не только для выполнения отопительной функции, но и в медицине, в пищевой промышленности, в бьюти-индустрии, в сельском хозяйстве, металлургии и других направлениях, причем не только в виде твердого продукта, но и в виде порошка.

Рассматривая важность применения древесного угля в сфере электроники можно сказать, что данный продукт является одной из составляющей для производства полупроводников, микрочипов и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод, что древесный уголь, как один из продуктов лесобработывающей промышленности имеет будущее на Российском рынке, так как – это ценный продукт, который находит применение в различных сферах деятельности.

Список использованных источников

1. Дёмин В. А. Технология и оборудование лесохимических производств : учебное пособие : самост. учеб. электрон. изд. / Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2013. URL: <http://lib.sfi.komi.com> (дата обращения: 28.03.2023)
2. Статистика по лесной продукции. Ежегодник лесной продукции ФАО 2020 год. URL: <https://www.fao.org/3/cc3475m/cc3475m.pdf> (дата обращения: 28.03.2023)
3. Timegraphics. Лесозаселение Нигерии. URL: <https://time.graphics/ru/statistic/wb212946> (дата обращения: 28.03.2023)
4. Lesprom Network. URL: <https://www.lesprom.com/ru/members/cp/Нигерия/> (дата обращения: 28.03.2023)
5. TradeMap. Торговая статистика для развития международного бизнеса. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm (дата обращения: 28.03.2023)
6. Там же.
7. TradeMap. Торговая статистика для развития международного бизнеса. URL: <https://intracen.org/resources/data-and-analysis/trade-statistics> (дата обращения: 28.03.2023)
8. Там же.
9. Перспектива развития лесопильной промышленности России. Ассоциация «ЛЕ-СТЕХ», 2021 год. URL: <https://alestech.ru/bulletin/article/29> (дата обращения: 12.03.2023)
10. Университет науки и технологий «МИСИС». Российские ученые превратили древесный уголь в сверхпрочный материал для промышленности. URL: <https://misis.ru/applicants/reasons/news/> (дата обращения: 07.04.2023).

S. K. Mikheeva

L. L. Biyak

RESEARCH OF THE WORLD CHARCOAL MARKET

Keywords: charcoal, wood, pyrolysis, charcoal market

The article presents the definition of charcoal and its advantages. The analysis of the world charcoal market is carried out, statistics and dynamics of production volumes of countries from 2016 to 2020 are considered. The Russian wood market is considered, as well as the prospects for its development.

В. Д. Побегун

Н. В. Червова, канд. экон. наук

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА УСЛУГИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. ХАБАРОВСКА)

Ключевые слова: сфера общественного питания, предприятие общественного питания, клиенты, стимулирование спроса, привлечение, эмоциональная составляющая, инновации, потребительские предпочтения

В статье рассмотрена проблема стимулирования общественности к посещению предприятий сферы общественного питания и предложены возможные пути решения данного вопроса в соответствии с потребительскими предпочтениями.

Постиндустриальная экономика, следствиями которой стали: усложнение потребительского выбора, тенденции кастомизации и персонализации продуктов, предлагаемых потребителю, развитие маркетинга и ожесточение конкуренции, а также ряд других факторов, которые привели к усложнению потребительского поиска и выбора. Современный потребитель выбирает уже не столько функцию, и даже не бренд, а те ощущения и впечатления, которые он получит от использования продукта или услуги [1]. Особенно такое актуально для предприятий индустрии гостеприимства, в частности для рынка общественного питания.

Современное состояние которого, как отмечает А. Н. Журавлева, характеризуется ростом числа предприятий [2], что также подтверждается и статистикой. Рассмотрим данное на примере Хабаровского края и г. Хабаровска (рис. 1) [3].

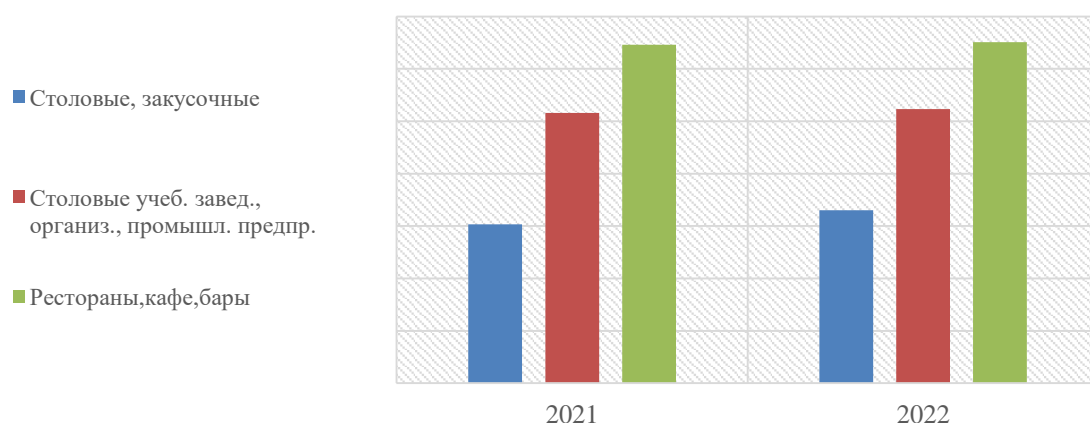


Рис. 1. Количество объектов общественного питания по категориям за период 2021-2022 гг. в Хабаровском крае

Из приведённых показателей, во-первых, определено, что наибольшая доля рынка общественного питания в Хабаровском крае приходится на рестораны, кафе и бары. Во-вторых, с 2021 года по 2022 год виден рост заведений данной категории – количество ресторанов, кафе и баров к декабрю 2022 года (651 заведение) в сравнении с 2021 годом (646 заведений) выросло на 0,77 %.

Также стоит сделать акцент на местах сосредоточения заведений. Так, в Хабаровском крае большинство общедоступных предприятий общественного питания (столовые, закусочные, рестораны, кафе и бары) расположены преимущественно в городе Хабаровске (658 общедоступных заведений из 981 общедоступного заведения края). Из этого следует, что с ростом количества предприятий индустрии общественного питания потребителям данного рода услуг представляется возможным совершать выбор среди множества подобных заведений. Предприятия общественного питания, в свою очередь, вынуждены осуществлять поиск инструментов, способных повысить привлекательность заведения и тем самым стимулировать клиентов к его посещению.

Различные аспекты проблемы привлечения гостей предприятиями общественного питания были рассмотрены такими исследователями как В. В. Дыбок, И. В. Кошавка, Н. А. Акимова, М. В. Мухина, Д. И. Шишкина, О. Л. Соколова, Л. В. Скопова, С. А. Лосевская [4] и другие. Изучение работ данных авторов показало, что исследователями вопрос повышения привлекательности заведения общественного питания определена недостаточность традиционных способов и сделан акцент на их дополнении инновационным инструментарием.

На основе анализа работ вышеперечисленных авторов была сформирована табл. 1 классификации инноваций в деятельности предприятий общественного питания, возможных к использованию для повышения их привлекательности.

Таблица 1

Классификация инноваций в деятельности предприятий общественного питания для повышения их привлекательности

Тип	Характеристика	Способы применения на практике
Организационные инновации	Новшества, которые представляют основную идею заведения, дизайнерские задумки, торговую марку, также помогают сформировать стратегию продвижения на рынок, рекламу и маркетинговые решения для привлечения и дальнейшего удержания клиентов.	Необычные концепции заведений (прием пищи в полной темноте, на крыше и т. д.), фри-фло (у гостей есть возможность перемещаться по торговому залу и выбирать понравившиеся блюда), тепан-шоу (заключается в демонстрации приготовления блюда), организация нестандартных вечеров (например, вечера свиданий), места для одиноких гостей, витрина с муляжами блюд, ресторанные дни (любой клиент на один день может стать управляющим ресторана) и другие.

Тип	Характеристика	Способы применения на практике
Технико-технологические инновации (как и с помощью чего осуществляется обслуживание гостей)	Предусматривают использование новых технических достижений, аппаратов и приспособлений, а также новых технико-технологических приемов труда для совершенствования непосредственно какого-либо процесса в заведении.	Предоставление iPad вместо книжного меню, замена деревянного стола на интерактивный, QR-код, размещаемый на чеке клиента (история заведения и т. д.), приготовление пищи роботами, Table Tracker (позволяет персоналу найти необходимый столик. Сотрудник принимает заказ на кассе и передает отслеживающее устройство гостю), геолокация (отслеживание доставки заказа) и другие.
Управленческие инновации	Направлены на улучшение внутренних и внешних связей предприятия питания (инновационный менеджмент).	Геолокация (отслеживание доставки заказа), идентификационные карточки, передающие радиочастоты (перемещение человека, как часто и качественно он моет руки и другое), веб-камеры на кухне заведения и другие.
Сервисные инновации	Предполагают совершенствование непосредственно в самой услуге (не в действиях по её осуществлению) или внедрение ранее не существовавшей относительно заведения/территории услуги.	Предложение бумаги для записок и фирменных ручек, бесплатное предложение тёплого напитка в зимний период времени, предложение желающим гостям карточки, говорящей о возможности незнакомому человеку присоединиться к уже занимающему место за столом, предложение двух напитков в одном стакане, разделённом на две части, при условии невозможности определиться гостю с одним из, карвинг (резная работа по овощам и фруктам), арт-визаж (кулинарное искусство украшать блюда) и другие.
Комплексные инновации	Предполагают сочетание нескольких типов инноваций (например, технико-технологическая + сервисная инновация и другие).	Молекулярная кухня (можно встретить на одной тарелке борщ в твердом виде, хлеб-пену и мясо в виде икры), необычная подача блюда (например, создание тумана, настольная проекция «Le Petit Chef» (3D-шоу с маленьким поварёнком, который готовит заказанное блюдо непосредственно перед гостем, пока гость ожидает заказ) или иммерсивный гастротеатр (вокруг зрителя, с помощью видео-, аудио- и световых эффектов разворачивается игровое действие, куда плотно вплетены подачи блюд и напитков) и другие.

Исходя из данных таблицы, в современности существует достаточное количество разного рода инноваций, что, в свою очередь, вызывает вопрос выбора действенного продукта. Для решения данного проблемного аспекта авторами было проведено исследование посредством структурированного интервью (анкетирование) общественности г. Хабаровска. Цель – определение уровня влияния на публику г. Хабаровска используемых и возможных к использованию заведениями общественного питания г. Хабаровска способов привлечения общественности.

В анкетировании приняло участие 46 респондентов. Отметим, что сегодня на территории города Хабаровска в большинстве используются традиционные способы повышения привлекательности заведения – это, например, организация мероприятий клиентов, организация собственных мероприятий, предоставление караоке, скидки, программы лояльности, акции.

Итак, в ходе анкетирования респондентам предлагалось ответить на следующий вопрос: «Что бы действительно смогло Вас заинтересовать и тем самым бы побудило к посещению заведения общественного питания?». Ответы респондентов на данный вопрос в процентах приведены на диаграмме рис. 2.



Рис. 2. Диаграмма ответов респондентов на вопрос

Исходя из результатов опроса, направленного на определение интересов клиентов в индустрии общественного питания, наибольший интерес у публики вызывают такие составляющие повышения привлекательности заведения, как: вкусно приготовленные блюда и необычная их подача, также без внимания не были оставлены и такие пути как красивый, уютный интерьер и соответствие цены качеству услуг. Акцент стоит сделать на необычности подачи блюда (комплексная инновация) ввиду уже существующего стремления предприятий общественного питания к созданию красивого интерьера, вкусному приготовлению блюд и качественному обслуживанию. То есть, создание только привлекательного интерьера, вкуса и качества, сегодня не позволяет выразить уникальность заведения, но, безусловно, это важные составляющие любого предприятия индустрии общественного питания для удержания и формирования лояльности постоянных клиентов и, которые следует

дополнять интересными новшествами для привлечения новых посетителей. О таком подходе упоминает С. А. Лосевская [9]: «...в условиях соперничества уже недостаточно иметь фирменный интерьер и качественную, вкусную еду, чтобы привлечь новых гостей». Целесообразно отметить, что предприятию общественного питания, прибегающему к внедрению инноваций, следует акцентировать внимание на эмоциональной составляющей, то есть новшество должно вызвать у клиентов желание делиться с окружающими впечатлениями и эмоциями. Особенно это актуально, если данное предприятие общественного питания будет выступать как первооткрыватель, новатор подобного нововведения в рамках определённой территории или создатель инновации.

Список использованных источников

1. *Осокин В. М.* Концепция экономики впечатлений в развитии туризма и гостеприимства // Сервис в России и за рубежом. 2014. № 3 (50). С. 61.
2. *Журавлёва А. Н.* Инновационное развитие общественного питания в России // Современная научная мысль : сборник трудов конференции / под ред. М. П. Нечаева. Чебоксары : НОУ ДПО «Экспертно-методический центр». 2018. С. 312.
3. Розничная торговля и общественное питание: Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 21.03.2023) ; Торговля в России: Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13233> (дата обращения: 21.03.2023); Потребительский рынок. URL: <https://www.khabkrai.ru/khabarovsk-krai/Razvitie-kraya/179075> (дата обращения: 21.03.2023).
4. *Дыбок В. В., Коцавка И. В.* Дополнительные услуги и инновации в общественном питании // Материалы VI Международной научно-практической конференции (г. Орёл, 15-31 марта 2021 г.). Орёл. 2021. С. 352. ; *Акимова Н. А, Мухина М. В., Шишкина Д. И.* Инновационные пути совершенствования индустрии питания // Инновации и инвестиции. 2019. №2. С.17. ; *Соколова О. Л., Скопова Л. В.* Обзор зарубежного опыта внедрения инноваций в сфере услуг индустрии питания // Food industry. 2019. Т. 4. № 1. С. 72-80. ; *Лосевская С. А.* Мерчандайзинг как стратегия инноваций для предприятий общественного питания // Пищевая индустрия. 2021. № 2(46). С. 55.

V. D. Pobegun
N. V. Chervova

INNOVATIVE WAYS TO STIMULATE DEMAND FOR THE SERVICES OF THE PUBLIC CATERING INDUSTRY'S ENTERPRISES (BY THE EXAMPLE OF KHABAROVSK)

Keywords: public catering, public catering enterprise, customers, demand stimulation, attraction, emotional component, innovations, consumer preferences.

The article considers the problem of stimulating the public to visit a public catering enterprise and suggests possible ways to solve this issue in accordance with consumer preferences.

А. С. Попова
Н. В. Волкова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ АСПЕКТЕ

Ключевые слова: организационное поведение, корпоративная культура, ценности, модель организационного поведения.

В статье дано определение организационного поведения, описано влияние национальных факторов на корпоративную культуру компаний. А также рассмотрены основные модели организационного поведения, с учетом их характеристик и особенностей.

В современных условиях глобализации, высокой рыночной конкуренции, для успешного развития организаций и международного сотрудничества важно знать особенности организационного поведения, характерные для представителей различных культур.

Организационное поведение (далее - ОП) представляет собой комплексную прикладную науку о психологических, социально-психологических, социальных и организационно экономических аспектах и факторах, влияющих и в значительной степени определяющих поведение и взаимодействие субъектов организации – людей, групп, коллектива в целом друг с другом и с внешней средой [1].

Понятие организационного поведения, прежде всего, вытекает из термина корпоративной культуры. Корпоративная культура представляет собой комплекс убеждений и ожиданий, разделяемых членами организации. По-другому, это система ценностей, которая, в свою очередь, и влияет на формирование ОП. Установление определенной культуры очень значимо для внутренней среды в компании, помимо контроля над тем, как ведут себя сотрудники в рабочем процессе, это также значительно понижает уровень стресса внутри коллектива, что приводит к минимизации конфликтов и непредвиденных ситуаций [2].

При определении ОП на предприятии, нужно обратить внимание на влияющие факторы, которые выступают главной силой по формированию ОП и корпоративной культуры.

В международном аспекте, ключевое влияние на различия организационной культурой оказывают национальные и культурные факторы. Они отражают менталитет населения, проживающего на данной территории, например, язык, отношение к религии, формальности, личное и социальное пространство, средства невербальной коммуникации, отношение ко времени, традициям, историю страны или её регионов, нормы поведения. Национальная культура также формирует помимо организационной культуры, культуру деловую, что подразумевает под собой подход к деловой этике, форматам переговоров, правилам ведения бизнеса [3].

Личное и социальное пространство подразумевает, как представители разных национальностей строят взаимоотношения с другими лицами. В компаниях это часто проявляется в распределении рабочих мест между рядовыми сотрудниками или между управляющим аппаратом и подчиненными. Например, в Японии, Китае весь персонал в процессе работы находится в одной общей зоне, а активное положительное взаимодействия индивида с коллективом считается важным аспектом. В США и Германии персонал наоборот, работает обособленно, стремятся отгородить свое рабочее место и создать себе индивидуальную зону комфорта, взаимоотношения в коллективе важным аспектом не являются. Так же проявления данного фактора мы можем проследить в отношениях компаний между собой, каким образом ведутся переговоры, в формальной или неформальной обстановке и т.д. [4].

По отношению ко времени культуры разделяют на моноактивную, полиактивную и реактивную. В моноактивной все планируется с упором на дальнейшее будущее, а планы расписываются поэтапно, в определенной последовательности, время считается ценным ресурсом. В компаниях с моноактивной культурой трепетно относятся к рабочему расписанию, четкому исполнению этапов производственного процесса, срокам исполнения. К моноактивной культуре можно отнести Германию, США и страны Северной Европы. При реализации полиактивной культуры деятельность компаний может быть направлена на достижение нескольких целей сразу, планирование предусмотрено не с ориентиром на очередность дел, а на степень значимости. В такой культуре отсутствует четкая инструкция к выполнению дел, в компаниях персонал вынужден постоянно перестраиваться на выполнение разных задач, которые постоянно сменяют друг друга, в рабочем расписании тоже могут происходить изменения. Представителями полиактивной культуры являются Россия, страны Южной Америки и страны Южной Европы. В реактивной культуре также отсутствует четкий план действий, компании постоянно подстраиваются под ситуацию и быстро реагируют на изменения. Но у них отсутствует беспорядочность действий как при полиактивной культуре. К ней относятся Япония, Китай, Южная Корея [5].

Степень влияния традиций, религии определяется присутствием в рабочем процессе компаний. Так, представители арабских стран в необходимое для них время, могут прервать работу для совершения молитвы.

Исходя из информации о схожести и различия влияния культурных ценностей на корпоративную культуру, можно выделить страны на группы по схожим моделям организации:

- а) Англоязычная – включает в себя США, Канаду, Великобританию;
- б) Немецкая – Германия, Швейцария, Австрия;
- в) Южноевропейская – Португалия, Испания, Италия;
- г) Скандинавская – Швеция, Дания, Нидерланды;
- д) Арабская – ОАЭ, Саудовская Аравия, Кувейт;
- е) Тихоокеанская – Китай, Япония, Сингапур, Южная Корея, Вьетнам.

Есть страны, которые трудно включить в какую-либо группу, к таким относятся Израиль, Индия, Россия. Например, Россию трудно включить из-за её географического положения. Она включает в себя совокупность ценностей Запада и Востока.

Американская модель организационного поведения считается очень прогрессивной, так как в ней постоянно совершенствуются методы управления персоналом, появляются новые способы мотивации и стимулирования, совершенствуется подход к деловым переговорам и сотрудничеству. Очень строгое отношение к выполнению заданных инструкций к работе, срокам и пунктуальности. Планирование всегда ведется заранее и на большой промежуток времени. Здесь очень тщательно подходят к выбору руководства, грамотный, компетентный руководитель считается одним из главных залогов успеха. Активно используется делегирование полномочий, что позволяет молодым кадрам проявлять себя. За счет этого, в компаниях, в первую очередь, ценятся инициативные, универсальные и высококвалифицированные специалисты. Из-за чего карьерный рост может происходить стремительно. Характерен индивидуализм, существует огромная конкуренция на рабочих местах, работники часто подвержены высокому стрессу, за счет этого в коллективе часто происходят конфликты, что вредит работоспособности. Но, стоит отметить, сотрудник не сильно зависит от своего места работы, если он не выдерживает конкуренции, то может спокойно переместиться в другую компанию, благодаря этому часто наблюдается большая текучесть кадров.

Между руководством и подчиненными высокая дистанция власти, строгая иерархия, решения руководство принимает индивидуально. Организации не поддаются влиянию традиций и религии, они ориентированы исключительно на внедрение инноваций и постоянное технологическое развитие. Можно отметить, что несмотря на наличие большого количества многонациональных компаний, таких как «Apple», «Google», «Procter&Gamble» американская модель не ориентируется на иные культурные ценности многочисленных сотрудников [6].

Европейские модели включают в себя немецкую, южноевропейскую и скандинавскую. Менеджеры в европейских организациях активно используют индивидуальный подход к психологическим составляющим индивида. Здесь популярна система «соучастия», когда простым рабочим дают возможность участвовать в принятии управленческих решений. Люди в среднем имеют не высокое стремление избежать неопределенности, они могут разделять личную жизнь и работу. Наблюдается много сходств с американской моделью.

В немецких организациях в поведении тоже важна четкость, пунктуальность и порядок. Тайм менеджмент – неотъемлемая часть жизни каждого немца, австрийца или швейцарца. Поведение людей характеризуется трудолюбием, строгим почитанием правил, рациональностью, педантичностью и организованностью. В компании очень важна личная субординация и авторитет, здесь действует система индивидуализма. Очень строгое отношение к личной дистанции, в компаниях обычно сотрудникам, тем более, на высоких постах, предоставляются индивидуальные кабинеты или рабочие места отдаленные друг от друга, не менее чем на метр. Но у представителей немецкой модели присутствует консерватизм и приверженность традициям, в большей степени, чем у большинства англоязычных коллег. В партнерских отношениях с иными организациями присутствует исключительно формально-деловой характер. К известным компаниям, использующим немецкую модель организационного поведения, относятся «BMWGroup», «Mercedes-Benz Group», «Globus».

Скандинавская модель тоже имеет идентичные особенности с американской, но в организационной культуре равенство является главной ценностью. Равенство отражается в заработной плате, зачастую оплата труда начальства и простых рабочих не сильно различается, в странах-представителях очень низкое экономическое расслоение. В компаниях полностью отсутствует дискриминация как по половому, так по национальному признаку, здесь важны достижения человека и его способности. Характерен индивидуализм, но почти отсутствует соперничество в коллективе. Сотрудники часто проявляют инициативу и имеют большие возможности по самореализации на рабочем месте. Это можно объяснить наличием культа «обычности», люди не пытаются выделяться, среди индивидов главное место занимают семейные ценности, любовь к природе, простота в общении и открытость. У среднестатистического сотрудника отсутствует стремление к власти, присутствует спокойный темп в действиях и низкий уровень стресса. Для деловых переговоров характерен спокойный диалог и мирная обстановка. Компании, реализующие эту модель: «Ikea», «Electrolux», «Volvo».

Отличительной чертой южноевропейская модель является отношение сотрудников к работе. Трудоголизм не присвоен индивидам, мало кто пытается проявлять инициативу, настрой в основном происходит на выполнение своих базовых функций, большинство персонала воспринимают работу исключительно как средство получения денег на безбедную жизнь. Система мотивации отлично функционирует лишь в сторону получения материальной выгоды. Положительное отношение к традициям, особенно в Италии, но молодые компании скорее ими пренебрегают. Существует средняя дистанция власти, начальство активно вливается в коллектив подчиненных и стремится быть с ними на одной волне. Эту модель ОП используют такие компании, как «Banco Santander», «BenettonGroup», «Ferrero Group».

Арабская модель уникальна своим отношением к религии. Этические установки и ценности компании основываются, в первую очередь, влиянием религиозным, цели производства и виды деятельности фирмы должны соответствовать шариату. Главным регулятором поведения сотрудников тоже является ислам, примером этого выступает то, что любой человек, в независимости от времени может прерваться, чтобы совершить намаз и при этом, не получить выговор. Характерен коллективизм и высокий уровень дистанции власти. В коллективе существует установка, что человек – часть коллектива, в котором более успешный и более богатый должен наставлять и помогать бедным.

Продвижение по карьерной лестнице возможно исключительно, при наличии выгодных родственных связей. Арабскую модель еще называют клановой, так как каждую организацию возглавляют, в большинстве случаев, члены одной семьи. Руководитель оценивает сотрудника, в первую очередь, как человека, независимо от его профессиональных качеств. Взаимоотношения, в первую очередь, направлены на взаимоуважение, а не на профессиональные достижения. Арабы положительно относятся к новым тенденциям и нововведениям, но в свои компании вводят их исключительно основываясь на традициях и религиозных установках. Главным минусом компаний является сильное ограничение свободы женщин в большинстве сфер жизни. Их поведением в первую очередь, руководят мужчины.

Женщины имеют право работать лишь с позволения мужчины, исключительно в женских коллективах [7]. Отличительной чертой японской модели является то, что население очень боится неопределенности, за счет этого в компаниях существует

тенденция к пожизненному найму. Главной особенностью является то, что сотрудник, устраиваясь на работу, полностью связывает свою жизнь с организацией. А организация, в свою очередь, активно прививает работникам ценность преданности к компании. Уход или увольнение компанией оценивается как предательство. Но мало кто добровольно захочет уволиться с места работы, ведь чтобы закрепиться за новой компанией нужно пройти целый круг процедур, собеседований, конкурировать с молодыми кадрами, а после, еще и проходить долгий процесс адаптации. За счет всех этих аспектов, у японцев очень высокий уровень стресса из-за переработок и страха потери должности. Поведение сотрудников отличается трудолюбием, ответственным отношением к работе, терпеливостью, пунктуальностью и дисциплинированностью. Характерен коллективизм, очень важны взаимодействия индивида с его коллегами. Среднестатистическому японцу не характерно сильное стремление к власти, проявление инициатив и лидерских качеств. Не хуже материальных стимулов здесь работают стимулы похвалы от начальства или стремительное и успешное достижение целей компании.

К иным особенностям относится культ «старости». Чем старше сотрудник, тем выше его авторитет, почитать этот авторитет должны даже руководители. Заработная плата соответственно растет, в зависимости от стажа работы, а не индивидуальных достижений или уровню квалификации, хотя грамотные специалисты и являются очень ценными кадрами вне зависимости от возраста. Несмотря на высокий уровень иерархичности, в организациях пытаются применять демократический стиль управления. Для менеджеров главным пунктом работы является создание теплых межличностных отношений в коллективе. Между фирмами внутри Японии формируется доверительно-семейный способ формирования связей. Даже с иностранными партнерами японцы пытаются сначала наладить дружеские и доверительные связи, прежде чем переходить к переговорам. Еще одной особенностью является то, что, не смотря на приверженность традициям, организации Японии с большим энтузиазмом вводят тенденции западного менеджмента и адаптируют под свою систему, а также внедряют инновации и новые технологии производства [8].

Китайская модель очень схожа с японской моделью. Ей тоже присущ коллективизм, строгая иерархичность, высокая дистанция власти. Культурные ценности основываются на конфуцианской этике, которая основывается на неравенстве. Согласно ей, главной целью любой компании является обеспечение стабильности и процветания китайского общества. Здесь редко поощряется инициативность, проявление лидерских качеств, если речь не идет о руководителе. Сотрудники в организациях Китая отличаются своей сплоченностью, дисциплинированностью и трудолюбием. Очень важны взаимодействия в коллективе, так как коллектив в организации считается одной общиной, а сотрудник – её частью, нельзя абстрагироваться.

Главной особенностью является действующая система «гуаньси». Её суть такова, что в китайском обществе, которое ориентировано на взаимоотношения, устанавливаются контакты и связи через друзей, родственников и партнеров. Благодаря им решается много проблем и вопросов, как личного, так и организационного характера. Члены этой системы обязаны оказывать взаимные одолжения и поддерживать дружескую связь, например, регулярно звать друг друга на совместную трапезу или дарить подарки. В системе «гуаньси» настороженно относятся к «чужакам», не включенным в эту систему. Например, при переговорах с иностранными партнерами, они попытаются наладить неформальный контакт, могут пригласить иностранного переговорщика в гости или ресторан с целью расположить к себе [9].

В современных условиях для успешной экономической деятельности на международном рынке, необходимо знать и учитывать культурные особенности стран компаний-партнеров. Для последующего понимания их корпоративной культуры и организационного поведения. Эти знания, позволят не только грамотно и успешно вести переговоры, расширять бизнес, налаживать межкультурную коммуникацию, но и успешно внедрять новации на своем предприятии, для повышения эффективности его деятельности.

Список использованных источников

1. *Згонник Л.В.* Организационное поведение: учебник. 3-е изд., стер. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. С.230.
2. *Персикова Т. Н.* Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : учебное пособие. Москва : Логос, 2020. С. 224.
3. *Кочетков В.В.* Психология межкультурных различий. М.: ПЕР СЭ, 2002.
4. *Тараканов А. В., Скрынченко Б. Л.* Теория организации: учебное пособие. 3-е изд. Москва: Дашков и К, 2022. С. 36.
5. *Гузикова, М.О., Фофанова П. Ю.* Основы теории межкультурной коммуникации. 2-е изд., стер. Москва : Флинта, Изд-во Урал. ун-та, 2017. 124 с.
6. США: Государство. Человек. Экономика (региональные аспекты) / под ред. д-ра экон. наук Л. Ф. Лебедевой. М.: Анкил, 2001. С. 124.
7. *Беккин Р.* Исламская экономика: право каждого - благо всех. М., 2004. С.28.
8. *Корчагина А.С.* Японский менеджмент: науч. книга. URL: <https://knigi-for.me/books/business-management/127283-alena-korchagina-yaponskii.html> (дата обращения 18.03.2023)
9. *Любская К. А.* Традиционные истоки гуаньси как бизнес-концепции Китая // Человек и культура Востока. Исследования и переводы. 2012. № 3. С. 59.

A. S. Popova
N. V. Volkova

ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN THE INTERNATIONAL ASPECT

Keywords: organizational behavior, corporate culture, values, model of organizational behavior.

The article gives a definition of organizational behavior, describes the influence of national factors on the corporate culture of companies. And also the main models of organizational behavior are considered, taking into account their characteristics and features.

Цзя Юйшу

(Северо-Восточный сельскохозяйственный университет, Харбин)

Чжан Хаоян

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

АНАЛИЗ ВОПРОСОВ ТОРГОВЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ МЕЖДУ СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫМ РЕГИОНОМ КИТАЯ И ДАЛЬНИМ ВОСТОКОМ РОССИИ

Ключевые слова: Китай и Россия, торговля, сельское хозяйство

Россия всегда имела торговые связи с северо - восточным регионом Китая, который экспортирует в Россию некоторые продукты, такие как продукты питания и одежда, в то время как Россия экспортирует в Китай древесину, нефть и другие продукты, но без достаточных инвестиций и серьезной утечки мозгов экономическое развитие отстает от среднего уровня по российским регионам.

Дальневосточный регион России является основным производителем российской сельскохозяйственной продукции, где производится ряд сельскохозяйственных культур, которые могут быть экспортированы в Китай, северо-восточные районы Китая в основном сельскохозяйственны, производство сельскохозяйственной продукции, лесное хозяйство, животноводство постоянно развиваются. Северо-восточный Китай обладает геополитическими, гуманитарными и ресурсными преимуществами. Облегчение транспортного сообщения между двумя регионами, пригодное для торгового сотрудничества, сильная взаимодополняемость в сельском хозяйстве, способствует торговому сотрудничеству между двумя сторонами, сельскохозяйственное сотрудничество между двумя регионами способствует развитию торговли между Китаем и Россией. Особенно в районе Суйфэньхэ, Китай.

Район Хэйхэ, открывающий возможности для развития торгового - экономического сотрудничества с Россией на Дальнем Востоке, особенно в сельском хозяйстве, заслуживает того, чтобы мы изучили реальную ситуацию с его развитием. Однако фактические исследования показали, что в настоящее время между северо-восточными и дальневосточными регионами России существуют определенные проблемы в торговле сельскохозяйственной продукцией, такие как отсутствие финансовой поддержки для разработки двух блоков сельскохозяйственной продукции, недостаточное финансирование и так далее. Пострадали как выращивание, так и развитие сельскохозяйственной продукции, нерегулярное торговое сотрудничество, наличие качества сельскохозяйственной продукции и другие про-

блемы влияют на торговлю сельскохозяйственной продукцией между двумя сторонами и требуют срочного решения, поэтому это исследование имеет практическое значение [1].

Сельскохозяйственная продукция - это разработка сельскохозяйственной продукции, произведенной в процессе сельскохозяйственного производства в Северо-восточном регионе. Под международным торговым сотрудничеством понимается двустороннее сотрудничество между двумя или более странами в области экспортно-импортной торговли и заключение определенных соглашений для содействия двусторонней торговле. Поскольку Россия сотрудничает с нами в международной торговле, Россия нуждается в нашей сельскохозяйственной продукции, поэтому мы экспортируем зерновые культуры, такие как рис, а наша страна нуждается в российской сельскохозяйственной продукции, поэтому наша страна предпочитает импортировать российскую сельскохозяйственную продукцию, что позволяет обеспечить потребности наших жителей.

В северо-восточном регионе Китая основными продовольственными культурами являются рис и бобовые, производство постоянно растет, согласно статистике, Государственного бюро статистики, в 2019 году общий объем производства зерна в Хэйлунцзяне, Цзилине, Ляонине и Внутренней Монголии достиг 678934 млрд. фунтов стерлингов. Провинция Хэйлунцзян занимает первое место по производству зерна в стране, а кукуруза - самый быстрорастущий сорт. Самые популярные фруктовые бренды для потребителей в Северо - Восточном Китае в основном основаны на таких продуктах, как яблоко, груша и виноград Яньбянь. В 2021 году производство зеленых и органических продуктов питания в Северо - Восточном Китае достигло 120,1 млн. тонн, что на 4,6% больше, чем в предыдущем году.

Дальний Восток России богат сельскохозяйственными ресурсами и имеет условия для торговли с северо-восточными регионами. Опрос показал, что на Дальнем Востоке России уровень самообеспеченности сельскохозяйственной продукцией, такой как продукты питания, овощи, мясо и молоко, ниже - 18%, 35%, 50% и 42% соответственно. Северо-Восточный регион, как крупная сельскохозяйственная провинция, находится на переднем крае производства сельскохозяйственной продукции, такой как продукты питания, овощи и мясо по всей стране, имеет богатый ассортимент молока, овощей и фруктов, которые условно поставляются на Дальний Восток России. По последним данным Министерства коммерции, российский дальневосточный экспорт в Китай в основном состоит из замороженной рыбы, пиломатериалов и бревен [2].

Направление российского экспорта заметно смещается в сторону Азии, где Китай является основным торговым партнером России и год за годом поставляет ей новые товары. Экспорт консервов кетчупа в 2019 году составил 8428,9 тонны на сумму 927,4 тысячи долларов США, что на 58,9 процента больше, чем в предыдущем году, а неблагоприятные климатические условия на Дальнем Востоке оказали серьезное негативное влияние на сельскохозяйственное производство.

Это привело к высокому плавучему производству сельскохозяйственной продукции, особенно зерновых. На Дальнем Востоке лишь небольшая часть продуктов

питания может быть использована в качестве пищи, в основном корма и семян. При ежегодном потреблении 125 кг зерна на душу населения Дальний Восток испытывает острую нехватку продовольствия, особенно в год падения производства. В целом крах высокоцентрализованной системы управления экономикой оказал значительное негативное влияние на сельское хозяйство России [3].

Дальневосточный регион России нуждается в значительном импорте сельхозпродукции из - за умеренного уровня развития сельского хозяйства, темпы роста которого составляют всего около 2%. Северо-восточный регион Китая близок к Дальнему Востоку, и сотрудничество в области торговли сельскохозяйственной продукцией может способствовать развитию торговых обменов между двумя сторонами. Каждый год Дальний Восток России сталкивается с серьезной нехваткой зерновых культур, таких как пшеница, соя и кукуруза. Поскольку овощи, фрукты и другие культуры не могут расти на Дальнем Востоке, Дальний Восток России импортирует большое количество продуктов питания, овощей, фруктов и т. Д. С 2015 по 2021 год из таблицы 2 - 2 видно, что торговля сельскохозяйственной продукцией между тремя северо - восточными провинциями и российским Дальним Востоком постоянно меняется. Экспортные цены на сельскохозяйственную продукцию Дальнего Востока в 2015 году составили 300 млн юаней, что на 7,4% меньше, чем в 2014 году, и составляет 5,8% от общего объема торгового экспорта.

В 2016 году объем экспорта сельскохозяйственной продукции из трех северо-восточных провинций на Дальний Восток России вырос на 1,2 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, увеличившись на 7,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в 2017 году общий объем экспорта продолжал расти и достиг 550 млн. юаней. Это на 3,2 процентных пункта больше, чем в предыдущем году, и составляет 9,6% от общего объема торговли экспортной продукцией. В 2018 году общий объем торговли сельскохозяйственной продукцией продолжал расти, достигнув 969 млн. юаней, что на 4,2 процентных пункта больше, чем за аналогичный период прошлого года, что составляет 11,3% от общего объема торгового экспорта. В то же время в 2015 - 2018 годах мы видим рост объемов экспорта сельхозпродукции из Дальнего Востока России, что свидетельствует об увеличении спроса на сельхозпродукцию на Дальнем Востоке.

Общий объем экспорта в 2019 году снизился, но все еще составляет 8,9% от общего объема экспортной торговли, в 2020 году из-за вспышки новой короны общий объем экспортной торговли снизился. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года общий объем экспорта в 2021 году снизился на 2,5%, что составляет 4,3% от общего объема экспорта. Из-за последствий нового коронавируса экспорт сельскохозяйственной продукции из Китая сократился, а общий объем экспорта сократился (табл. 1).

В целом, сельскохозяйственная продукция, экспортируемая из Северо-восточного региона на Дальний Восток России, пострадала в 2020 - 2021 годах, вспышка коронавирусной инфекции привела к ужесточению таможенного контроля за им-

портом и экспортом, и отсутствие отчетности о нуклеиновых кислотах у транспортных работников скажется на экспорте многих сельскохозяйственных продуктов, что приведет к снижению экспорта сельскохозяйственной продукции.

Таблица 1

Экспорт сельскохозяйственной продукции из трех северо-восточных провинций в Дальневосточный регион России

Год	Общая стоимость, млрд юаней	Сравнение с предшествующим годом	Доля, %
2015	3,0	-7,4	5,8
2016	4,3	1,2	7,3
2017	5,5	3,2	9,6
2018	6,9	4,2	11,3
2019	5,9	3,7	8,9
2020	3,4	-1,7	5,6
2021	2,1	-2,5	4,3

Источник данных: Министерство торговли Китая

Сотрудничество между северо-восточным регионом Китая и российским Дальним Востоком в области торговли сельскохозяйственной продукцией нуждается в государственной поддержке, но китайское правительство не оказывает достаточной поддержки, роль местных органов власти невелика, что влияет на развитие двусторонней торговли.

Общий объем экспорта в 2019 году снизился, но все еще составляет 8,9% от общего объема экспортной торговли, в 2020 году из-за вспышки новой короны общий объем экспортной торговли снизился. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года общий объем экспорта в 2021 году снизился на 2,5%, что составляет 4,3% от общего объема экспорта. Снижение спроса на сельскохозяйственную продукцию из-за воздействия нового коронавируса также привело к сокращению экспорта сельскохозяйственной продукции Китая и снижению общего объема экспорта, что также связано с отсутствием политической поддержки, что привело к сокращению торговых потоков между двумя сторонами.

Китаю не хватает командования и генерального плана по торговле сельскохозяйственной продукцией на российско-китайской границе, и большинство внешне-торговых предприятий по производству сельскохозяйственной продукции в основном зависят от своих собственных предприятий в торговле с Дальним Востоком. Однако в Северо-восточном регионе нет крупных предприятий по производству сельскохозяйственной продукции, нет имиджа бренда, многие предприятия находятся в изоляции во внешней торговле из-за отсутствия хороших связей с Дальневосточным регионом или из-за отсутствия каналов связи и отсутствия политической поддержки [4].

Отсутствие устойчивости и адресности, отсутствие дополнительных возможностей для коммуникации и координации между проектами в конечном итоге привели к сокращению торговых связей и изоляции предприятий на северо-востоке. В случае

России вводятся барьеры в торговле сельскохозяйственной продукцией, ограничиваются иностранные поставки сельхозпродукции. Дальневосточный регион России, несмотря на нехватку сельхозпродукции, нуждается в значительном импорте, но для поддержки развития отечественного сельского хозяйства, в связи с изменением ситуации с недостаточным предложением и сильной зависимостью от импорта, постепенно увеличивает долю сельхозпродукции Дальнего Востока России на внутреннем рынке, увеличивает разработку и выращивание сельхозпродукции на Дальнем Востоке России.

Увеличение внутреннего производства сельскохозяйственной продукции. Россия активно внедряет различные торговые барьеры, вводит обязательную сертификацию части сельхозпродукции, и если некачественная продукция в любом случае будет возвращена, то в определенном смысле импортный порог для иностранных товаров повысится и даже превысит прямой отказ. Еще в 2004 году Китай и Россия ввели ограничения на сельскохозяйственный карантин, что в некотором смысле свидетельствует о недостаточной поддержке со стороны нашего правительства, а региональные торговые барьеры в России серьезно сказываются на торговых обменах между двумя странами. Сотрудничество между северо-восточным регионом Китая и российским Дальним Востоком в области торговли сельскохозяйственной продукцией нуждается в государственной поддержке, но китайское правительство не оказывает достаточной поддержки, роль местных органов власти невелика, что влияет на развитие двусторонней торговли.

Общий объем экспорта в 2019 году снизился, но все еще составляет 8,9% от общего объема экспортной торговли, в 2020 году из-за вспышки новой короны общий объем экспортной торговли снизился. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года общий объем экспорта в 2021 году снизился на 2,5%, что составляет 4,3% от общего объема экспорта. Снижение спроса на сельскохозяйственную продукцию из-за воздействия нового коронавируса также привело к сокращению экспорта сельскохозяйственной продукции Китая и снижению общего объема экспорта, что также связано с отсутствием политической поддержки, что привело к сокращению торговых потоков между двумя сторонами. Китаю не хватает командования и генерального плана по торговле сельскохозяйственной продукцией на российско-китайской границе, и большинство внешнеторговых предприятий по производству сельскохозяйственной продукции в основном зависят от своих собственных предприятий в торговле с Дальним Востоком. Однако в северо-восточном регионе нет крупных предприятий по производству сельскохозяйственной продукции, нет имиджа бренда, многие предприятия находятся в изоляции во внешней торговле из-за отсутствия хороших связей с Дальневосточным регионом или из-за отсутствия каналов связи и отсутствия политической поддержки.

Отсутствие устойчивости и адресности, отсутствие дополнительных возможностей для коммуникации и координации между проектами в конечном итоге привели к сокращению торговых связей и изоляции предприятий на северо-востоке. В случае России вводятся барьеры в торговле сельскохозяйственной продукцией, ограничиваются иностранные поставки сельхозпродукции.

Дальневосточный регион России, несмотря на нехватку сельхозпродукции, нуждается в значительном импорте, но для поддержки развития отечественного сельского хозяйства, в связи с изменением ситуации с недостаточным предложением и сильной зависимостью от импорта, постепенно увеличивает долю сельхозпродукции Дальнего Востока России на внутреннем рынке, увеличивает разработку и выращивание сельхозпродукции на Дальнем Востоке России.

Увеличение внутреннего производства сельскохозяйственной продукции. Россия активно внедряет различные торговые барьеры, вводит обязательную сертификацию части сельхозпродукции, и если неквалифицированная продукция в любом случае будет возвращена, то в определенном смысле импортный порог для иностранных товаров повысится и даже превысит прямой отказ. Еще в 2004 году Китай и Россия ввели ограничения на сельскохозяйственный карантин, что в некотором смысле свидетельствует о недостаточной поддержке со стороны нашего правительства, а региональные торговые барьеры в России серьезно сказываются на торговых обменах между двумя странами.

Северо - восточный регион обладает природными портовыми ресурсами в области торгового сотрудничества с Дальневосточным регионом России, ускоряет развитие транспортной и другой инфраструктуры двух стран, укрепляет обмены, связь и сотрудничество между отделами торговли и обмена двух стран. Более благоприятная система преференциальной политики, способствующая развитию торговли сельскохозяйственной продукцией, может более эффективно способствовать торговым обменам между двумя сторонами посредством политической поддержки.

Основным направлением является торговля сельскохозяйственной продукцией с северо-восточными регионами, основными сельскохозяйственными провинциями Дальнего Востока России. Китай надеется придать большое значение торговым связям с Дальневосточным регионом и может предоставить механизм льготного субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции из северо-восточных регионов для содействия экспорту сельскохозяйственной продукции. Правительство Северо-Восточного региона должно поддерживать приоритетное развитие сельскохозяйственной продукции, такой как Суйфэньхэ, Даньнин, Зона развития Пиона, Харбин, повышать производственные мощности, создавать производственные базы на границе, формировать трансграничные группы предприятий, а также вести торговлю с Россией.

Исследование рынка с Россией. Моя страна должна в полной мере осознать препятствия на пути экспортной торговли. В настоящее время многие предприятия на северо-востоке Китая из-за отсутствия углубленного изучения торговых барьеров в российских регионах привели к ограничению экспорта продукции, правительственные ведомства на северо-востоке Китая должны активизировать изучение российской политики импорта сельскохозяйственной продукции. Дальнейшее укрепление связей между таможенными, импортными и экспортными и карантинными отделами обеих сторон, проведение работы по пропаганде безопасности пищевых продуктов в Китае, осуществление контроля качества на экспортных предприятиях Ки-

тая, не влияет на экономическую эффективность предприятий из-за проблем качества. Поэтому правительственные ведомства северо-восточного региона должны усилить контроль качества сельскохозяйственной продукции. Укреплять собственную систему информационных услуг, своевременно получать торговую информацию, предоставлять предприятиям своевременную и точную рыночную информацию и улучшать возможности предотвращения рисков для сельскохозяйственных предприятий в северо-восточном регионе.

Список использованных источников

1. *Песня Кук*. Принципы, области и способы сотрудничества в области лесного хозяйства провинции Хэйлунцзян с Дальневосточным регионом России [J] // Сибирские исследования. 2002. № 29 (6). С. 12.
2. *Санхаймин*. Исследование экономического развития северо-восточного Китая и северо-восточного региона России [Д]. Хэйлунцзян: Хэйлунцзян, 2014. С.40.
3. *Юэ Цзюнь*. Почему наши мясные продукты трудно попасть на российский рынок [С]. Пекин: Китайская конференция, 2006. С 91.
4. *Чэн Фан*. Новый механизм предотвращения и контроля торговых рисков – Исследование стратегических мер по сельскохозяйственному сотрудничеству в приграничных районах Китая и России [J] // Сельское хозяйство мира. 2014. № 11. С. 72.

Jia Yushu

Zhang Haoyang

ANALYSIS OF AGRICULTURAL TRADE ISSUES PRODUCTS BETWEEN THE NORTH - EASTERN REGION OF CHINA AND THE RUSSIAN FAR EAST

Keywords: China and Russia, trade, agriculture.

Russia has always had trade ties with the northeastern region of China, which exports some products to Russia, such as food and clothing, while Russia exports wood, oil and other products to China, but without sufficient investment and a serious brain drain, economic development lags behind the average level for Russian regions.

Н. В. Червова, канд. экон. наук

А. А. Лавринова

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АО «СТАЛЕПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ»

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренты, экспертная группа, матрица попарных сравнений, сталепромышленная компания, стальная продукция

В статье выявлены основные тенденции на рынке металлопродукции, а также проведен анализ конкурентоспособности фирмы АО «Сталепромышленная компания» по сравнению с ее основными конкурентами на основе метода экспертных оценок.

АО «Сталепромышленная компания» (АО «СПК») работает на рынке металлопродукции с 1991 г. Дальневосточному филиалу компании уже более 10 лет. Изначально сферой деятельности компании была реализация стальной кровли и фасадов, а также оказание дополнительных услуг по монтажу.

В феврале 2023 года в городе Артём было открыт завод по производству стальных электросварных и профильных труб, подобный завод – единственный на Дальнем Востоке. Производительность завода составляет 500000 м² в год, скорость работы производственной линии – 6 м/мин. Ассортимент данного завода специально адаптирован под потребности Дальнего Востока и его разработка была основана на подробном изучении спроса потребителей.

На данный момент компания имеет шесть филиалов в следующих городах: Хабаровск, Южно-Сахалинск, Владивосток, Якутск, Благовещенск, Усурийск.

Компания постоянно ведет мониторинг лояльности своих клиентов. По данным опроса, проведенного в 4 квартале 2022 года, индекс лояльности потребителей составил 83,4 % – это очень хороший результат). Рейтинг компании по отзывам клиентов на «Яндексе» составляет 4,3. Компания заявляет, как одно из своих преимуществ – оперативная поставка со склада, в котором всегда в наличии 7000 т самой популярной продукции, по индивидуальным параметрам поставка осуществляется на заказ [1].

Практики и эксперты рынка металлопродукции отмечают следующие тенденции, характеризующие его текущее состояние:

- снижение спроса из-за низкой покупательской способности и активности российских потребителей металлопродукции,
- продавцы не повышают цены, не смотря на объективный рост затрат, связанных с логистикой (как реакция на сокращение спроса);
- сужение географии поставок из-за санкций (переориентирование на другие рынки, например, страны АТР);

– интерес потенциальных потребителей к цифровой платформе «E-Metall», которая позволяет оперативно посмотреть какой ассортимент металлопродукции есть на какой базе, это позволяет закупать товар непосредственно у производителей, минуя перекупщиков, а также быстро найти редкий ассортимент;

– переход от поставок под заказ к быстрым поставкам со склада, как важному элементу конкурентного преимущества предприятия данной сферы. Поэтому грамотная и рациональная организация работы и подбор ассортимента склада – это критически важная и приоритетная задача [2].

Конкурентное преимущество фирмы – это те оригинальные характеристики или свойства товара, фирмы, которые создают ей определенное превосходство над своими непосредственными конкурентами [3].

Конкурентное преимущество является основой конкурентоспособности любого предприятия.

Проведем анализ конкурентоспособности (АО «СПК» г. Хабаровск). Были определены девять компаний, предоставляющих аналогичные товары, но не имеющих собственного производства:

- 1) «Дипос»;
- 2) «Комтех»;
- 3) «Северсталь-Инвест»;
- 4) «Брок-Инвест-Сервис»;
- 5) «Инпром»;
- 6) «Белон»;
- 7) «СибМет»;
- 8) «Центрметалл»;
- 9) «ВестМет».

Для оценки их конкурентоспособности была сформирована специальная экспертная группа из директоров крупных строительных компаний, работающих на территории Дальнего Востока, которые должны были оценить значимые характеристики по 10-бальной шкале [4].

Результаты оценки экспертов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика	Оценки экспертной группы									
	№ компании									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	СПК
Широта ассортимента	7	7	4	8	8	4	4	6	7	10
Объем продаж	9	10	7	7	6	3	3	5	4	8
Доля рынка	9	10	7	7	6	3	3	5	4	8
Отношения с поставщиками	8	8	10	7	7	8	9	7	5	7
Сервисные (дополнительные услуги)	5	5	3	7	7	1	3	5	8	9
Система скидок и наценок	5	5	5	5	7	5	5	5	5	7
Уровень цен относительно среднерыночных	7	7	7	8	5	5	9	7	5	8
Общая ёмкость складов	9	9	5	5	8	5	7	5	5	10
Уровень рекламной активности	3	3	2	7	8	2	5	7	2	7
Наличие и качество корпоративного сайта	5	7	5	7	8	3	4	4	3	8

Далее были определены определяются весовые коэффициенты (коэффициенты весомости) оцениваемых характеристик с помощью метода расстановки приоритетов.

На основе матрицы попарных сравнений, с точки зрения приоритетности для потребителей, были определены весовые коэффициенты для данных характеристик и была получена скорректированная матриц оценок (табл. 2).

Таблица 2

Скорректированная матрица оценок											
Характеристика	Вес	№ компании									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	СП К
Широта ассортимента	0,083	0,58	0,58	0,33	0,66	0,66	0,33	0,33	0,50	0,58	0,83
Объем продаж	0,024	0,22	0,24	0,17	0,17	0,14	0,07	0,07	0,12	0,10	0,19
Доля рынка	0,027	0,24	0,27	0,19	0,19	0,16	0,08	0,08	0,13	0,11	0,22
Отношение к поставщикам	0,051	0,40	0,40	0,51	0,35	0,35	0,40	0,46	0,35	0,25	0,35
Сервис (дополнительные услуги)	0,174	0,87	0,87	0,52	1,22	1,22	0,17	0,52	0,87	1,39	1,56
Система скидок и наценок	0,215	1,08	1,08	1,08	1,08	1,50	1,08	1,08	1,08	1,08	1,51
Уровень цен относительно среднерыночных	0,254	1,78	1,78	1,78	2,02	1,27	0,27	2,28	1,78	1,27	2,03
Общая емкость складов	0,020	0,18	0,18	0,10	0,10	0,16	0,10	0,14	1,10	0,10	0,20
Уровень рекламной активности	0,056	0,17	0,17	0,11	0,40	0,45	0,11	0,28	0,40	0,11	0,40
Наличие и качество корпоративного сайта	0,097	0,49	0,68	0,49	0,68	0,77	0,29	0,39	0,39	0,29	0,78
Интегральный показатель		5,99	6,24	5,26	6,87	6,70	3,91	5,63	5,71	5,27	7,95

Таким образом, можно сделать вывод, что, АО «СПК» по показателям, имеющим повышенный коэффициент важности, превосходило конкурентов:

- уровень цен;
- широта ассортимента;
- сервис;
- система скидок;
- емкость склада;
- качество корпоративного сайта.

По некоторым показателям (имеющим меньший коэффициент весомости с

точки зрения экспертов-потребителей) АО «СПК» г. Хабаровск уступало своим конкурентам, например, таким как:

- доля рынка;
- рекламная активность;
- отношения с поставщиками.

Однако, интегральный показатель у АО «Сталепромышленная компания» получился наиболее высоким. Также в числе близких к лидеру компаний можно отметить такие, как: «Комтех» и «Брок-Инвест-Сервис».

Таким образом, обратив внимание на проблемные моменты, переняв у конкурентов опыт и опираясь на свое неоспоримое конкурентное преимущество – наличие недавно открытого собственного производства стальных труб, АО «Сталепромышленная компания» имеет высокую конкурентоспособность и соответственно все шансы стать лидером рынка и по объемам продаж в ближайшей перспективе.

Список использованных источников

1. Официальный сайт АО «Сталепромышленная компания» г. Хабаровск. URL: <https://habarovsk.spk.ru/> (дата обращения: 05.04.2023)

2. Официальный сайт журнала «Металлоснабжение и сбыт» : Опасности текущих трендов на рынке нержавеющей стали. URL: <https://www.metalinfo.ru/ru/news/147616> (дата обращения: 05.04.2023)

3. *Ивашкин М. В.* Стратегический маркетинг: учебное пособие для вузов. Хабаровск : Изд-во ТОГУ, 2014. С.71.

4. Комплексный экономический анализ : учебное пособие / М. М. Микушина [и др.]. Екатеринбург : Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та. 2018. С. 152.

N. V. Chervova

A. A. Lavrinova

COMPETITIVENESS ANALYSIS OF STEEL PRODUCTION COMPANY JSC

Keywords: competitiveness, competitors, expert group, pairwise comparison matrix, steel company, steel products.

The article reveals the main trends in the market of metal products, as well as an analysis of the competitiveness of the company JSC «Stplepromyshlennaya company» in comparison with its main competitors based on the method of expert assessments.

Н. В. Червова, канд. экон. наук

П. Д. Ткаченко

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НЕКОТОРЫХ МАССАЖНЫХ САЛОНОВ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО ДИАПАЗОНА В Г. ХАБАРОВСКЕ

Ключевые слова: услуга, массаж, массажный салон, конкурентное преимущество, сравнительная характеристика

В статье проведен сравнительный анализ нескольких массажных салонов среднего ценового диапазона в г. Хабаровске.

В периоды кризисных ситуаций люди стараются сохранить здоровье и снять стресс. Массаж – один из самых полезных способов снятия стресса и поддержания здоровья.

Массаж – это лечебное воздействие на человека через прикосновения к его коже. В первую очередь массаж показан при проблемах с опорно-двигательной системой человека, положительно воздействует на мышцы и позвоночник, влияет на улучшение работы внутренних органов, улучшает самочувствие, снимает нервное напряжение, повышает иммунитет, благоприятно воздействует на обменные процессы в организме. Массаж – лидер среди реабилитирующих процедур. Существует огромное количество видов массажа:

- 1) По назначению: лечебный, классический, гигиенический, спортивный, профилактический, рефлекторный, косметический, расслабляющий и т.д.
- 2) По силе воздействия: поверхностный, средний, глубокий.
- 3) По темпу: быстрый, средний, медленный.
- 4) По характеру воздействия: разминание, растирание и др.
- 5) По методам проведения: ручной, аппаратный (в т.ч. массажные кресла и подушки).

Такое разнообразие видов массажа и его неоспоримая польза для здоровья организма человека объясняют популярность этой услуги у населения (рис. 1).

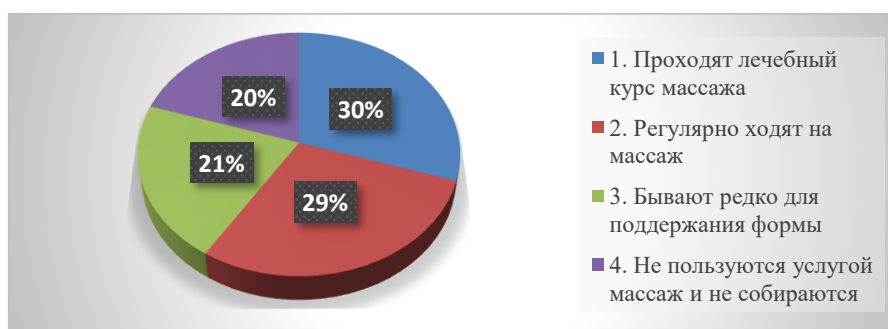


Рис. 1. Потребность в услуге массажа

Согласно недавно проведенным опросам около 30% респондентов проходят курс лечебного массажа, 29% регулярно ходят на массаж, 21% бывают изредка для поддержания формы и около 20% не пользуются услугой массажа вовсе и не собираются. Таким образом, в той или иной форме услуга массажа востребована у большей части населения.

Виды предприятий, оказывающих услуги массажа:

- 1) медицинские учреждения (клиники);
- 2) массажные салоны;
- 3) массажные кабинеты.

Проблема – есть частники, оказывающие услугу нелегально в неформальном секторе экономики, размещающие объявления социальных сетях или на платформах с предложением услуг.

За последние 10 лет российский рынок массажных услуг динамично развивается. В допандемийный период (по данным РБК) прирост выручки предприятий по ОКВЭД «Деятельность массажных салонов» составил 56% в год (на начало 2020 г.) [1].

Спрос, как известно, порождает предложение. Конкуренция на рынке массажных услуг достаточно высока. Выигрывает тот игрок, кто помимо качественной основной услуги массажа, предложит достойный сопутствующий сервис, программы лояльности для клиентов, грамотную систему продвижения своей компании. В Хабаровске на данный момент существует 346 организаций, оказывающих услуги массажа (от массажного кабинета до клиники красоты). Более 200 салонов расположены в Центральном районе города Хабаровска.

Проведем сравнительный анализ нескольких массажных салонов среднего ценового диапазона, входящих в ТОП на агрегаторе отзывов «Яндекс» и данным, представленным на их официальных страницах (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика некоторых массажных салонов среднего ценового диапазона в г. Хабаровск

Критерии	Центр оздоровительных практик «Bodyhouse»	Центр массажа «Расцветай»	Студия заботы о теле «Рельсы-рельсы, шпалы-шпалы»	Кабинеты массажа «Mny Khabarovsk»
Удобство расположения	Центральный район, ул. Гайдара, 12. Отдельной парковки нет, но есть во дворе дома.	Центральный район, ул. Комсомольская, 62. Трудно найти парковочное место. Широкая сеть салонов в городах РФ	Расположен в спальном районе на ул. Большая, 9. Довольно не просто найти без видео маршрута. Есть парковка	Есть 3 кабинета в центре города по следующим адресам: Шеронова, 8, Карла Маркса, 91, лит в, Дзержинского, 64. Есть оборудованная парковка

Критерии	Центр оздоровительных практик «Bodyhouse»	Центр массажа «Расцветай»	Студия заботы о теле «Рельсы-рельсы, шпалы-шпалы»	Кабинеты массажа «Mny Khabarovsk»
Режим работы	Ежедневно 10.00-20.00	Ежедневно с 9.00-22.00	Будние дни 10.00-21.00, выходные 9.00-21.00	Ежедневно с 9.00-21.00
Широта ассортимента услуг	Широкий спектр оздоровительных массажей, нет уходовых процедур (спа) и парных программ.	Для женщин (коррекция фигуры и уходовые процедуры). Базовый набор массажей.	6 видов техник массажа на лицо и тело. Есть спа-программы и парные программы	Базовый набор массажей, плюс массаж для беременных, экспресс-массаж и массаж отдельных зон
Уровень цен	Цены за разовое посещение варьируются от 2300 до 3000	Цены за разовое посещение варьируются от 1890 до 7000	Цены за разовое посещение варьируются от 1390 до 7790	Цены за разовое посещение варьируются от 1800 до 3600
Время на рынке	3 года (с 2020)	1,5 года (с декабря 2021)	1 год 3 месяца (с 2022)	7 лет (с 2016)
Онлайн запись	Есть онлайн запись	Есть онлайн запись	Есть онлайн запись	Есть онлайн запись
Программы лояльности	Абонементы, (на курс массажа скидка 5-10%). Кэшбэк 5%, 15й массаж - 7%. Бесплатная первичная консультация	Наличие абонементной системы.	Наличие абонементной системы.	Наличие абонементной системы.
Акции	Скидка 15% именинникам. Регулярно в соц.сетях проводятся розыгрыши	Скидка 15% для новых клиентов. Счастливые часы и клиентские дни	Скидка 20% именинникам. В четверг скидка 15% на парный массаж. Корпоративные скидки.	Редко проводятся. Пробный сеанс стоит дешевле, чем разовое посещение
Наличие сайта и других соц. сетей	Есть сайт, также активно ведутся соц.сети	Есть сайт. Ведутся соц.сети (кроме страницы В-Контакте)	Полноценного сайта нет, но есть активные страницы в соц.сетях	Полноценного сайта нет, но есть активные страницы в соц.сетях
Отзывы о качестве услуги	В Яндекс - 4,9 и 34 отзыва. В 2ГИС - 5,0 и 178 отзывов.	В Яндекс - 4,3 и 6 отзывов. В 2ГИС - 4,2 и 28 отзывов	В Яндекс картах оценка 4,9 и 38 отзывов. В 2ГИС - 5,0 и 174 отзыва	В Яндекс - нет отзывов. В 2ГИС - 4,9. За 7 лет работы всего 24 отзыва - мало

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что все четыре массажных салона являются достаточно конкурентоспособными предприятиями.

Однако у каждого из них есть то, на что следует обратить внимание с целью улучшения работы.

Например, у массажного салона «Bodyhouse» часы работы меньше, чем у трех его конкурентов – рекомендация продлить рабочее время.

У сети массажных кабинетов «MnyKhabarovsk» за 7 лет существования на рынке – очень мало отзывов на просторах Интернета. Также они могли бы немного чаще проводить акции или розыгрыши среди клиентов, что повысило бы спрос на услуги данного предприятия.

Салону массажа «Рельсы-рельсы, шпалы-шпалы» целесообразно было бы создать полноценный сайт для более полного освещения ассортимента услуг, акций, знакомства с командой специалистов или открыть еще одну студию в более доступном для горожан месте/районе.

Для студии «Расцветай» актуально было бы задуматься о создании парковочных мест для своих клиентов.

Таким образом, при устранении выявленных недостатков и неиспользуемых резервов в работе исследуемых предприятий, высока вероятность повышения спроса на их услуги среди жителей города Хабаровска.

Список использованных источников

1. Официальный сайт РБК. Маркетинг. Новое на российском рынке салонов массажа. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/11712/> (дата обращения: 05.04.2023)
2. Официальный сайт массажного центра BodyHouse. URL: <https://yumeihokhv.ru/> (дата обращения: 05.04.2023)
3. Официальный сайт центра массажа Расцветай. URL: <https://khv.rastsvetay.ru/> (дата обращения: 05.04.2023).

N.V. Chervova

P. D. Tkachenko

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF SOME MASSAGE SALONS IN THE MIDDLE PRICE RANGE IN Khabarovsk

Keywords: service, massage, massage parlor, competitive advantage, comparative characteristics.

In the article, we will conduct a comparative analysis of several massage parlors of the average price range in Khabarovsk.

Н. В. Червова, канд. экон. наук

А. И. Цырфа

(Тихоокеанский государственный университет, Хабаровск)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ УСЛУГ ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРОВ

Ключевые слова: дизайн интерьеров, рынок, услуга, клиенты, потребности, факторы спроса, основные тенденции

В статье рассмотрены структура рынка услуг дизайна интерьеров, основные тенденции, определены проблемы и перспективы его развития.

По данным «Союза архитекторов России» в сфере дизайна и проектирования работают более 25 тыс. чел. Данная организация создала систему лицензирования архитектурной и дизайнерской деятельности. Однако, преобладающая часть подобных услуг оказывается фрилансерами. Средняя заработная плата профессиональных дизайнеров интерьеров составляет в крупных городах около 150 тыс. руб. в месяц. [1]

Рынок услуг проектирования и дизайна интерьеров классифицируется по нескольким параметрам:

1) По специалистам, оказывающим услуги – это художники и архитекторы. На долю художников приходится меньшая часть, их функция заключается в выполнении оформительских работ (роспись стен, выкладка картин мозаикой, резьба по дереву и так далее).

2) По типу компании – это дизайнерские бюро, архитектурные компании, строительно-ремонтные компании, мебельно-интерьерные магазины. Преобладающая часть услуг оказывается дизайнерами-фрилансерами.

Охарактеризуем основные типы компаний.

Дизайн-бюро – это компании, занимающиеся исключительно дизайном. Используя комплексный подход к созданию интерьера, они часто выступают консультантами для фирм, оказывающих услуги в области архитектуры, строительства и ремонта.

Архитектурные компании – это более крупные фирмы в виде архитектурных мастерских, которые дополнительно к архитектурному проектированию еще разрабатывают дизайн интерьеров. Их проблема в том, что их внимание акцентируется на фасадах зданий и коммуникациях, при этом внутреннему интерьеру уделяется меньше внимания и он зачастую бывает невыразительным.

Строительные и ремонтные компании – в основном это крупные современные строительно-ремонтные фирмы, имеющие в штате дизайнера (архитектора) или полноценное дизайн-бюро. Часто такие фирмы для стимулирования спроса на свои услуги предлагают клиентам дизайн-проект бесплатно. Как дополнительная услуга ими предлагается перепланировка и скидки в магазинах-партнерах, что также привлекает клиентов.

Дизайнеры интерьеров при магазинах строительных материалов. Услуга дизайнер и консультация помогает лучше продавать мебель и предметы обстановки, строительные материалы, сантехнику и т.д.

Ранее к услугам дизайнеров обращались клиенты с доходом намного выше среднего, сейчас же растет доля заказчиков со средним уровнем дохода.

Выделим основные целевые группы клиентов, пользующихся услугами дизайнеров интерьеров квартир:

- 1) семьи (предпочитают удобство, красоту, функциональность, доступность цен);
- 2) живущие «соло» (для них важны эстетика и интерьер как элемент самовыражения);
- 3) приобретающие квартиру как инвестицию (предпочитают яркие, привлекающие внимание интерьеры, которые впоследствии помогут быстрее сдать квартиру в аренду и получать с нее пассивный доход).

Срок создания стандартного дизайн-проекта до 100 м² составляет 1-1,5 месяца, а средняя стоимость от 1000 руб./кв.м. в регионах, в Москве – до 5500 руб. за кв.м. Примерная структура затрат в итоговой сумме ремонта: дизайн-проект – до 10 %, строительство – до 30 %, отделочные материалы – до 40 %, мебель – до 30 % от общих затрат [1]. Рынок дизайна интерьеров представлен следующими субъектами, осуществляющими:

- 1) оказание услуг (разработка дизайн-проектов интерьеров);
- 2) производство (материалов и покрытий; мебели; освещения и декора);
- 3) продажи (дистрибуция и продажи мебели и предметов интерьера).

По оценкам специалистов тенденции на рынке дизайна интерьеров в России говорят об активном развитии данной сферы. Например, в г. Москва +14% прирост числа фирм, оказывающих услуги по дизайну интерьеров показали в 2022 году наиболее значительный рост среди прочих сегментов (табл. 1).

Таблица 1

Динамика отрасли

Показатель	2020	2021	2022
<i>Кол-во компаний отрасли в г. Москва</i>			
Разработка дизайн-проекта	3977	4246	8290
Производство материалов и покрытий	816	755	762
Производство мебели и декора	5754	4942	5092
Дистрибуция и продажи	9366	8218	8290
Всего	19913	18161	18689
<i>Оборот компаний Москвы, млрд. руб.</i>			
Разработка дизайн-проекта	7	5	8
Производство материалов и покрытий	62	68	92
Производство мебели и декора	93	102	141
Дистрибуция и продажи	355	352	394
Всего	516,5	527,5	634,5

Потребители стали понимать важность дизайна интерьера и ремонта, растет степень их доверия к дизайнерам. Также данная сфера положительно влияет на развитие смежных отраслей: производство строительных материалов, мебели и элементов декора в интерьере, что активизирует конкуренцию, в итоге повышается качество и снижается цена на товары и услуги.

Одним из важнейших факторов развитие рынка дизайнерских услуг являются высокие темпы строительства. Например, в г. Москва ежегодно строится более 65 тыс. квартир, которые сдаются в черновой отделке (стены не оштукатурены, нет стяжки полов, без развода электрики и сантехники).

На рисунке 1 отображена динамика ввода в действие жилых домов в г. Москва.

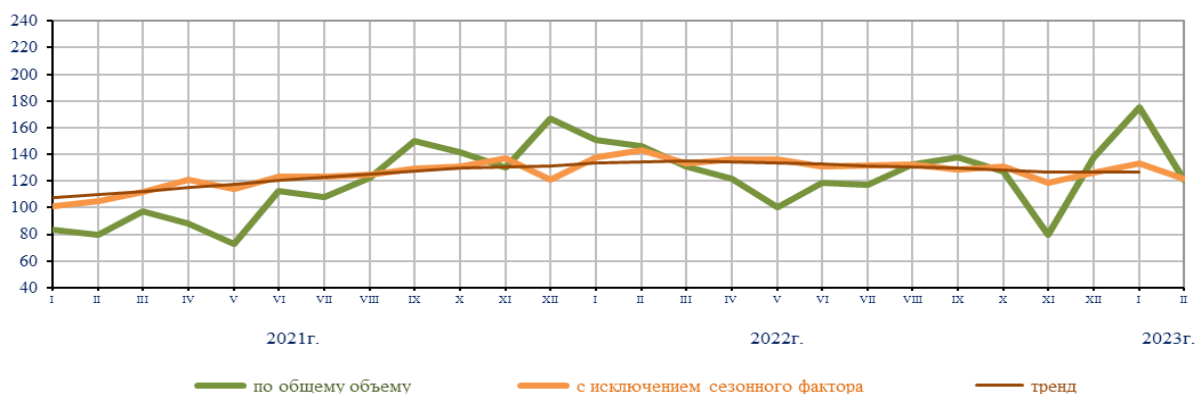


Рис. 1. Динамика ввода в действие жилых домов в % к среднемесячному значению 2020 года

Таким образом, наблюдается устойчивая тенденция к росту ввода в действие жилых домов в г. Москва.

Для объективной оценки ситуации в России в целом и некоторыми ее регионами в частности, сравним относительные показатели ввода в действие общей площади жилых домов на 1000 чел. населения кв.м. В табл. 2 представлено количество введенной в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения, кв.м. [2].

Таблица 2

Введено в действие общей площади жилых домов на 1000 чел. кв.м.			
Территория	2019	2020	2021
Российская Федерация (РФ), всего	559	561	635
Центральный Федеральный округ (ЦФО)	653	649	745
Дальневосточный Федеральный округ (ДФО)	307	314	384
Хабаровский край (ХК)	223	175	257

Неоспоримым лидером является Центральный Федеральный округ (большая доля приходится на г. Москва) на протяжении всего исследуемого периода, что на 110 кв.м. больше, чем в целом по России. Данная ситуация может объясняться реновацией жилья в г. Москва, а также повышенным спросом на жилье в данном регионе. В Дальневосточном Федеральном округе данный показатель почти в 2 раза ниже, чем в ЦФО и в 1,5 раза ниже, чем в РФ. В Хабаровском крае из рассмотренных регионов самые низкие показатели ввода в действие жилых домов. Это объясняется

миграционным оттоком населения и стагнацией спроса на жилье в Хабаровском крае.

Однако, спрос на услуги дизайнеров, по оценкам экспертов, растет во всех исследуемых регионах.

В общем объеме вводимого в эксплуатацию в Москве жилья: чистовая отделка - 61,1%, вайт-бокс – 20,1%, без отделки – 18,8% [3].

В среднем ремонт одно-двух комнатной квартиры в новостройке обходится минимум 600–800 тыс. рублей. Квартиры на вторичном рынке также активно ремонтируются, стоимость, примерно, как и в новостройке. В элитные жилищные комплексы вкладываются огромные суммы, иногда равные почти их стоимости. Эксперты оценивают объем только московского рынка отделочных и дизайнерских работ более чем в 610 млн. долларов в год.

Основные тенденции современного рынка услуг дизайна интерьеров:

- 1) виртуализация интерьеров (возможность оказывать услугу удаленно);
- 2) wellness-дизайн (устойчивый рост эко-тенденций на экологически чистые материалы, организацию жилища с учетом эмоционального состояния человека);
- 3) повышаются требования к способности к трансформации и функциональности пространства;
- 4) автоматизация дизайна (3D-модели проектов, программное обеспечение, составление прогнозов актуального дизайна и персонализации пространства);
- 5) сотрудничество дизайнеров и ритейлеров (взаимодействие магазинов строительных материалов, мебели и предметов интерьера с дизайн-студиями, онлайн-консультирование).

Список использованных источников

1. Официальный сайт Союза архитекторов. URL:<https://uar.ru/news/>(дата обращения: 20.03.2023).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/zhilishhnye_usloviya(дата обращения: 20.03.2023).
3. Агентство инноваций Москвы. Рынок дизайна интерьера. URL: https://portal.inno.msk.ru/uploads/agency-sites/analytics/research/Interior+Design+Innovations_AIM_nov+2022.pdf(дата обращения: 02.04.2023).

N. V. Chervova

A. I. Tsyrfya

MAIN TRENDS IN THE MARKET OF INTERIOR DESIGN SERVICES

Keywords: interior design, market, service, customers, needs, demand factors, main trends

The article considers the structure of the interior design services market, the main trends, identifies the problems and prospects for its development.

СОДЕРЖАНИЕ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	3
<i>Артеменко Т. В.</i> К вопросу об отдельных направлениях взаимодействия субъектов поддержки экспорта и форматах обмена лучшими региональными практиками.....	3
<i>Голованова Л. А., Воловик А. Д.</i> Особенности регулирования уровня эффективности инвестиционного проекта в субъекте РФ.....	9
<i>Гришина Н. А., Галяткин А. В.</i> Установление цен на электроэнергию в России: методы и факторы влияния.....	13
<i>Золотарчук А. В., Ригоревич П. Э.</i> Эффективность управления государственной собственностью субъекта Российской Федерации: критерии, методы и механизмы.....	18
<i>Коуров В. Ф., Бондаренко Д. С.</i> Системная инвестиционная безопасность в субъекте РФ: содержание и принципы системного подхода.....	24
<i>Кулик И. В., Дебелая А. С.</i> Особенности проверки достоверности и полноты сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, представляемых муниципальными служащими.....	30
<i>Меньшикова Е. А., Шевченко Д. А.</i> Динамика малого предпринимательства в Хабаровском крае в условиях реализации государственной политики развития конкуренции.....	35
<i>Мотовиц Т. Г., Дикарева О. С., Бондаренко Т. Н.</i> Бизнес-анализ как инструмент для успешного предпринимательства.....	39
<i>Мотовиц Т. Г., Дикарева О. С., Бондаренко Т. Н.</i> Проблемы миграции населения в мировой экономике: вызовы и возможности.....	43
<i>Мотовиц Т. Г., Дикарева О. С., Бондаренко Т. Н.</i> Проектная деятельность в педагогической практике.....	47
<i>Мотовиц Т. Г., Дикарева О. С.</i> Реализация национальных проектов в Хабаровском крае: итоги и перспективы.....	51
<i>Рыбалко М. О., Аверина О. В.</i> Оценка технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия.....	55
<i>Сидорова Е. Д., Строева Г. Н.</i> Система обеспечения экономической безопасности организации.....	61
<i>Татаренко Е. А., Бондаренко Н. А.</i> Применение электронных торгов на рынке закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд.....	66
<i>Толстихина В. Ю., Сюпова М. С.</i> Бюджетная безопасность как экономическая категория	71
<i>Шугаева И. В., Глова Е. Б.</i> Старение населения как главный социально-экономический аспект в системе обеспечения национальной безопасности страны.....	75

<i>Шугаева И. В., Чу Э. В.</i> Совершенствование механизма государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства в субъекте РФ	79
РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕВЫХ, РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ.....	83
<i>Белорусцева Т. Ю.</i> Методы и инструменты управления инвестиционной деятельностью предприятия.....	83
<i>Бияк Л. Л., Пяк Д. А.</i> Актуальные направления и инструменты российско-китайского сельскохозяйственного сотрудничества.....	87
<i>Брянцева И. В., Макарова Д. С.</i> Методика оценки эффективности инвестиционной деятельности в строительстве с учетом фазы жизненного цикла...	91
<i>Букатников А. А., Пинегина И. Т.</i> Управление конкурентоспособностью организации и пути ее повышения в сфере общественного питания.....	97
<i>Ван Сянь, Брянцева И. В.</i> О методах оценки устойчивости развития организации.....	102
<i>Ван Шифа.</i> Корпоративная социальная ответственность. Опыт Китая.....	106
<i>Воронина Н. В., Садохина А. Е.</i> Влияние показателя уровня развития ГЧП в субъекте Российской Федерации на позицию субъекта в национальном инвестиционном рейтинге.....	110
<i>Воронина Н. В., Савченко К. С.</i> Основные направления и перспективы развития инвестиционной деятельности ПАО «Русгидро».....	114
<i>Воронина Н. В., Пустовит В. С.</i> Разработка комплексной оценки рисков на всех фазах жизненного цикла проекта нефтегазового сектора.....	121
<i>Гасанов Э. А., Гасанов М. А., Красота Т. Г.</i> Конкурентоспособность фирмы и механизмы её реализации.....	125
<i>Гасанов Э. А., Гасанов М. А.</i> Принципы и факторы инновационного развития мезоэкономики.....	129
<i>Голик А. С., Речкунов К. А.</i> Современные подходы к организации обучения персонала предприятия (на примере ОГАУ «Обллесцентр»).....	133
<i>Григорьевская В. В.</i> Организационно-экономические условия и механизмы развития взаимоотношений между малыми и крупными предприятиями.....	138
<i>Гришина Н. А., Нуруллина А. С.</i> Ситуация на рынке строительных материалов в период санкционных ограничений.....	142
<i>Кулик И. В., Ли Жунсу.</i> Исследование текущей ситуации и возможностей развития китайско-российских экономических отношений.....	148
<i>Кулик И. В., Сунь Цюй.</i> Современные проблемы развития компании HUAWEI.....	155
<i>Кулик И. В., Цзян Жуи.</i> Российско-китайское экономическое и торговое сотрудничество под влиянием коронавируса.....	160
<i>Курашова Е. А., Олейник К. Э.</i> Перспективы использования нейронных сетей в экономической деятельности.....	164

<i>Курашова Е. А., Смирнов Н. С., Букатников А. А.</i> Роль мотивации в повышении производительности труда на предприятии.....	172
<i>Левковская Д. С.</i> Проблема обоснования стоимости инвестиционных проектов объектов электроэнергетики.....	178
<i>Леонова Н. Г.</i> Влияние эмоциональных факторов когнитивного подхода на экономическое поведение индивидуума.....	183
<i>Логина В. А., Нильга О. К.</i> Форс-мажор и международная логистика: последствия, риски и уроки пандемии COVID-19.....	187
<i>Логина В. А., Цуй С.</i> Экспортный потенциал автомобильной промышленности КНР.....	192
<i>Мавровская А. В., Иванченко О. Г.</i> Динамика показателей развития мировой энергетики в условиях изменения внешней конъюнктуры.....	196
<i>Мердин Б. А., Зубарев А. Е.</i> Современные проблемы, связанные с экономическим развитием России, и возможные пути их решения.....	203
<i>Минакова Е. В., Титова С. Ю.</i> Тенденции международной торговли продукцией лесопромышленного комплекса.....	208
<i>Мурашова Е. В., Кручина П. С.</i> Деятельность конгрессно-выставочных компаний в условиях действия неблагоприятных внешних факторов.....	213
<i>Мурашова Е. В., Фокина А. М.</i> Лояльность персонала: сущность, виды и механизм формирования.....	219
<i>Мивилдадзе А. Р., Зинченко П. В.</i> Кадровый потенциал как ключевой актив повышения конкурентоспособности организации.....	226
<i>Николаева А. Ф., Пинегина И. Т.</i> Условия ведения бизнеса в IT-сфере и перспективы партнерских отношений России и ОАЭ в условиях санкций.....	231
<i>Онищенко Н. Н., Бухта О. Ю.</i> Формирование стратегии развития предприятия малого бизнеса.....	236
<i>Онищенко Н. Н., Десенко Д. Г.</i> Методы для эффективной трудовой адаптации в организации.....	240
<i>Онищенко Н. Н., Чжоу Инда.</i> Современные проблемы развития предприятий сферы торговли в экономике Российской Федерации.....	246
<i>Порошина Л. А., Солмина О. А.</i> Прогнозирование экономического состояния предприятия.....	251
<i>Саликова А. С., Филиппова К. В.</i> Современные информационные технологии сопровождения логистических бизнес-процессов.....	256
<i>Смирнов Н. С., Пинегина И. Т.</i> Важность ассортимента разнообразия для поставщиков строительных материалов.....	261
<i>Тюленева Т. И., Виноградова Э. А.</i> Управление малым бизнесом в России.....	267
<i>Тюленева Т. И., Тузикова И. В.</i> Стимулирование труда наемных работников в процессе предпринимательской деятельности.....	271
<i>Тюленева Т. И., Чжан Цзицин.</i> Приграничная торговля России и Китая: проблемы и направления развития.....	275

<i>Цой Ю Ми, Сигитова М. А.</i> Мультимодальные перевозки: вектор развития.....	279
<i>Чжоу Яо, Пинегина И. Т.</i> Инфраструктура поддержки малого бизнеса как фактор социально-экономического развития региона.....	283
<i>Чкило М. Д., Шитова И. А.</i> О переходе на новую сметно-нормативную базу ФСНБ 2022.....	289
<i>Шадрин Д. К., Волкова Н. В.</i> Влияние социально-психологического климата в коллективе на развитие предприятия.....	294
<i>Широких А. А.</i> Исследование конкурентоспособности предприятия и путей ее повышения в сфере ЖКХ.....	298
<i>Щёкин Е. В., Аликина Я. Д.</i> Промежуточные итоги реформирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства в области санитарной очистки.....	302
<i>Щёкин Е. В., Лапунов Е. А.</i> Состояние отрасли ЖКХ в Хабаровском крае.....	307
<i>Якупова Е. А., Филиппова К. В.</i> Трудовые ожидания и предпочтения руководителей организаций малого бизнеса в условиях цифровизации экономики..	313
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ, КРЕДИТА И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	317
<i>Береговых Т. В., Круцан Е. А.</i> Проблемы и перспективы развития рынка «зеленых» облигаций.....	317
<i>Береговых Т. В., Леонтьев С. О.</i> Проблемы финансовой безопасности банковских услуг для хозяйствующих субъектов.....	323
<i>Инютина Е. Н., Небыкова Е. А.</i> Оценка инвестиционной привлекательности компании-эмитента ПАО «АЛРОСА».....	327
<i>Инютина Е. Н., Чаус И. М.</i> Склонность населения Российской Федерации к финансовым рискам.....	332
<i>Колесникова В. В., Аверина О. В.</i> Финансовая безопасность и финансовая устойчивость в системе экономической безопасности хозяйствующего субъекта.....	337
...	337
<i>Леонова Н. Г., Холодок Е. О.</i> Проблемы развития финансовых технологий в России.....	342
<i>Пархоменко Е. А., Романова Л. А.</i> Анализ финансирования организаций здравоохранения в Российской Федерации и в Хабаровском крае.....	346
<i>Салаватова Ю. А., Баляева Е. А.</i> Финансовые риски малого бизнеса и их оценка.....	350
<i>Филатова О. А.</i> Страховые брокеры на российском страховом рынке: организация и особенности деятельности.....	356
<i>Шаповалова Ю. Р.</i> Особенности оценки экономической эффективности образовательных программ.....	361
МЕНЕДЖМЕНТ ТРАНСФОРМАЦИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	368

<i>Ватолина О. В., Бабинцева М. В.</i> Цифровые платформы и их роль в цифровой трансформации экономики.....	368
<i>Ватолина О. В., Милевский С. Н.</i> Этапы разработки ИТ-архитектуры предприятия.....	373
<i>Иващенко Т. И., Кукса Л. В.</i> Использование метода Монте-Карло для оценки экономических рисков.....	379
<i>Иващенко Т. И., Храмцов Н. А.</i> Применение имитационных моделей в машинном обучении.....	383
<i>Кутафьева С. С., Дмитриев Р. А.</i> Анализ уязвимости информационной безопасности организаций.....	387
<i>Матафонова А. Н., Жека Д. А.</i> Специфика производства и хранения готовой продукции и материалов на примере ООО «Подари облака».....	393
<i>Мурашова Е. В., Гурьева А. Д.</i> Управление текучестью кадров с использованием HR-аналитики.....	399
<i>Парпиев М. П., Порошина Л. А.</i> Искусственный интеллект: применение сегодня и перспективы развития.....	404
<i>Салаватова Ю. А., Буркман Т. В.</i> Разработка автоматизированной информационной системы генерации шаблонов документов на примере ОАО «РЖД».....	409
<i>Серебрякова Т. А., Изотова А. А.</i> Новая реальность: удаленная работа - норма жизни.....	414
<i>Симонов М. В., Лосев В. С.</i> Роль информационно-телекоммуникационных технологий в трансформации цифровой экономики.....	422
<i>Хышова Т. В., Дубинина Л. М.</i> Цифровизация сельского хозяйства.....	426
<i>Хышова Т. В., Сенченко Ю. В.</i> Тенденции развития рынка мобильных приложений.....	430
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ, СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ И ТУРИЗМА.....	434
<i>Бияк Л. Л., Лапина Д. Р.</i> Сравнительная характеристика основных форм выхода компаний на зарубежные рынки.....	434
<i>Ивашкин М. В., Кузнецов В. В.</i> Анализ туристской отрасли Дальнего Востока России.....	442
<i>Ивашкин М. В., Червова Н. В.</i> Параллельный импорт как фактор конкурентного преимущества в условиях санкций.....	447
<i>Колесников А. В., Лавринова А. А.</i> Преимущества внедрения POS терминалов на предприятии торговли.....	451
<i>Колесников А. В., Пудренко Д. И.</i> Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления.....	455
<i>Колесников А. В., Пудренко Д. И.</i> Особенности сегментирования потребителей и место SPA-салонов и салонов красоты.....	460

<i>Колесников А. В., Румянцева А. А.</i> Совершенствование торгово-технологических процессов на розничном предприятии.....	464
<i>Колесников А. В., Ткаченко П. Д.</i> Анализ и пути повышения конкурентоспособности предприятия.....	468
<i>Михеева С. К., Бияк Л. Л.</i> Исследование мирового рынка древесного угля.....	472
<i>Побегун В. Д., Червова Н. В.</i> Инновационные пути стимулирования спроса на услуги предприятий индустрии общественного питания (на примере г. Хабаровска).....	478
<i>Попова А. С., Волкова Н. В.</i> Организационное поведение в международном аспекте.....	483
<i>Цзя Юйшу, Чжан Хаоян.</i> Анализ вопросов торговли сельскохозяйственной продукцией между северо-восточным регионом Китая и Дальним Востоком России.....	489
<i>Червова Н. В., Лавринова А. А.</i> Анализ конкурентоспособности АО «Стале-промышленная компания».....	496
<i>Червова Н. В., Ткаченко П. Д.</i> Сравнительная характеристика некоторых массажных салонов среднего ценового диапазона в г. Хабаровске.....	500
<i>Червова Н. В., Цырфа А. И.</i> Основные тенденции на рынке услуг дизайна интерьеров.....	504

Научное электронное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ,
КОМПЛЕКСОВ, ТЕРРИТОРИЙ**

Материалы Международной научно-практической конференции

Публикуется в авторском варианте
Дизайнер обложки *А.О. Меньшикова*

Подписано к использованию 05.06.2023. Объем данных: 8,26 МБ.

Издательство Тихоокеанского государственного университета.
680035, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 136.
Отдел электронных и печатных изданий РИОЦ ТОГУ.
680035, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 136.

ISBN 978-5-7389-3724-8



9 785738 937248