



Учебно-курсовой комбинат «Актуальные знания»,
Ассоциация «Союз образовательных учреждений»

Мир в эпоху глобализации экономики и правовой сферы: роль биотехнологий и цифровых технологий

*Сборник научных статей
по итогам XII международной
научно-практической конференции
(15-16 декабря 2021 г.)
Часть 1*

Москва 2021

УДК 33
ББК 65
С56

Мир в эпоху глобализации экономики и правовой сферы: роль биотехнологий и цифровых технологий // Сборник научных статей по итогам XII международной научно-практической конференции. 15-16 декабря 2021 г. - Часть 1 - Москва: ООО «Конверт», - 2021. – 184 с.

ISBN 978-5-6047622-0-2

Редакторы: Лебедев К.Ю., Бакаева А.В.

Ответственный редактор: д.б.н. проф. Соловьев В.Б.

© Коллектив авторов, 2021

© УКК «Актуальные знания»

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теоретические и прикладные проблемы экономики.	8
ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ. ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ	8
Великая О.А.	
ДЕТЕРМИНАНТЫ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ДЛЯ КОМПАНИЙ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ	10
Лисачкина Ю.С.	
МИФЫ И ОСНОВЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ	12
Мутолапов Р.Х.	
КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И КОНЦЕПЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	14
Питьев С.О.	
КОНЦЕПЦИИ ФОНДОВОГО РЫНКА	16
Французенко П.С.	
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ	18
Павловская В.Ю.	
ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОРОДЕ СЕВАСТОПОЛЕ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА	21
Мазилина С.А.	
ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФОАНАЛИЗАТОРА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННОМ АНАЛИЗЕ ПРОЕКТОВ	25
Шабалина А.Н., Колесник П.О.	
РОЛЬ ОБУЧАЮЩЕГО В РАЗВИТИИ ПАТРИОТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ	28
Кошелева А.Д.	
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	31
Шкрабтак Н.В.	
ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ОСНОВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА НА ПРИМЕРЕ УРГУПС	33
Григорьева И.С., Ватлина П.А.	

РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ И ЛИЧНОГО ИНТЕРЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

36

Пешевич Д.О., Сыс Т.А., Шевчик И.В.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЦИФРОВОЙ ФОРМЕ
БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ 38

Коняев А.А.

ЭКСПОРТ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ 41

Бегун А.В.

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ НАЛОГОВОЙ ТАЙНЫ 43

Колесник Д.В., Колесник В.В.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ
СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ 45

Хорошева И.В.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА
ПРИМЕРЕ СХПК «УСОЛЬСКИЙ СВИНОКОМПЛЕКС» 53

Мокшина Н.А., Монгуш Ю.Д.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В РФ 56

Антонов К.Ю.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И ПРАКТИКА ИХ ВЛИЯНИЯ НА
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ 59

Богачев О.Д., Неталиев А.А., Василенкова Н.В.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ 62

Аблямитова А.Л.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ
ОПЕРАТИВНОГО ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ 64

Дроздова Н.А., Дромов Е.А., Ковалев А.А.

ФОРМИРОВАНИЕ АЛГОРИТМА ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ
РЕАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРОЕКТА 67

Чайка Т.Е., Хашир Б.О.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА
ПРЕДПРИЯТИИ 70

Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 77

Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.	
РАЗВИТИЯ НЕФТЯННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	86
Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.	
РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	91
Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.	
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	98
Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р., Насуханов М-С.С-Б.	
РОЛЬ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ	104
Кунижева В.М., Долгова А.А.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ ИНСПЕКЦИОННОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ	106
Будкин А.В., Рудюк М.Ю.	
ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ВСЕОБЩЕГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ	112
Сухова О.В., Рудюк М.Ю.	
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОГО ПОДХОДА	116
Николаев Н.А.	
НЕКОТОРЫЕ РИСКИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ	121
Саралинова Д.С., Юшаева Р.С-Э., Магомедова Ф.Р.	
НОВОВВЕДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В 2022 ГОДУ	123
Булашова М.П.	
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА КОНТРОЛЬ ПРИ КАПИТАЛЬНОМ РЕМОНТЕ ДВИГАТЕЛЕЙ ЗАВОЛЖСКОГО МОТОРНОГО ЗАВОДА	125
Бондарева Г.И., Темасова Г.Н., Вергазова Ю.Г., Голиницкий П.В., Леонов Д.О., Зимогорский В.К., Кульчев А.Ю.	
ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДОВАНИЕМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ЧАСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА	129
Ерусалимский В.М.	

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДОЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	132
Елеева М.А., Хетагурова Т.Г., Хетагурова И.Ю., Датиев А.А.	
ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ИСТОЧНИКОВ (ЖУРНАЛОВ) ПО УПРАВЛЕНЧЕСКОМУ УЧЕТУ	135
Наргизян А.К., Соколова А.Э., Степанова А.А.	
ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	138
Тринеева Л.Т., Цуканова К.А., Головин А.И.	
ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ: СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ	141
Бистяйкина Д.А.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ДИРЕКТ-КОСТИНГА КАК СПОСОБА ДОСТИЖЕНИЯ ЛИДЕРСТВА ПО ЗАТРАТАМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ	143
Яковенко Е.А.	
ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ БЕРЕЖЛИВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	147
Линкина А.В.	
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	150
Лазарева Я.Р.	
НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ ПРИЧИНЫ СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ	152
Буздова З.Б., Уянаева М.Б., Мурзаев А.Х.	
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ К СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ (М&А)	154
Малыгина У.Э.	
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	161
Котилевский К.В.	
ЛИКВИДНОСТЬ БАЛАНСА КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	163
Колодяжная О.В.	
РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	166

Гордеев М.А., Дементьева А.А.	
ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	168
Садченко Е.Н., Упорова О.С., Степанченко К.Л.	
АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «РЕКЛАМЫ» ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОРОВ	171
Саврин А.Ю., Садченко Е.Н., Упорова О.С.	
СИЛА РЕКЛАМЫ КАК ИНСТРУМЕНТА ПРОДВИЖЕНИЯ	174
Саврин А.Ю., Степанченко К.Л.	
ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	177
Муругов Д.Е., Фомина А.А.	
ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОВ НА РЫНКЕ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ	179
Корчагина Е.Ю., Котоменкова О.Г.	

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ. ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Великая О.А.

*ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет
«МИСИС»*

В большинстве случаев начальное и стартовое финансирование предоставляется за счет собственных средств предпринимателя наряду с финансированием от семьи и друзей. Это может включать заемное финансирование через личный кредит новатора.

Ключевые слова: инновации, инвестиции.

Привлечение партнеров - это одна из важных задач. Общепринятый способ финансирования части расходов. Партнеры могут принести как опыт, так и финансирование. Сотрудники, если они есть, также могут предоставлять финансирование. Для уже созданных предприятий нераспределенная прибыль от прибыли прошлых лет является обычным источником финансирования инноваций. Создание динамической связи между прибылью и инвестициями, при которой прибыль финансирует дополнительные инвестиции, ведущие к постоянной прибыльности и инвестициям, может быть эффективным механизмом для создания динамичной отрасли растущих компаний. Инвесторы-бизнес-ангелы являются важным источником финансирования на начальных этапах и на ранних стадиях роста во многих развитых и некоторых развивающихся странах. Бизнес-ангелы - это люди, которые на ранних этапах инвестируют в акционерный капитал новых или молодых предприятий. Как правило, помимо финансов они предоставляют значительные технические, управленческие и бизнес-знания. Они похожи на неформальный неинституциональный венчурный капитал, но, вероятно, будут работать в меньших масштабах и предоставлять финансирование на более ранней стадии, чем в случае с неформальным неинституциональным венчурным капиталом. Обычно они действуют на национальном уровне. Сети бизнес-ангелов формируются во всем мире, и национальные ассоциации или федерации ангелов создаются в качестве торговых органов, представляющих отрасль. Венчурный капитал - это долевое финансирование, предоставляемое венчурными капиталистами или институциональными инвесторами, как правило, на ранних стадиях роста или расширения, с целью воспользоваться преимуществами фирм с высоким потенциалом роста, которые уже начали свою деятельность. Они все чаще финансируют на более поздних этапах расширения, а не на ранних этапах роста, и являются инвесторами более поздних этапов, чем бизнес-ангелы. Их инвестиции могут быть относительно долгими, до 10 лет. Один сегмент рынка венчурного капитала является относительно неформальным и неинституциональным по своей природе.

Основная часть венчурного капитала поступает от фирм, управляющих фондами венчурного капитала, которые ищут внешних инвесторов, в основном институциональных инвесторов, которые предоставляют большую часть финансирования. Фирма венчурного капитала предоставляет профессиональных менеджеров для венчурных фондов. Они часто работают в более крупных масштабах, чем бизнес-ангелы, и могут не обладать сильными предпринимательскими навыками или специальным отраслевым опытом. Они могут предоставлять или не предоставлять экспертные знания в дополнение к финансам, но внимательно следят за прогрессом фирмы и вмешиваются, чтобы улучшить управление и производительность.

Венчурный капитал широко признан в качестве важного источника акционерного финансирования инноваций предприятий. Частный капитал часто сочетается с венчурным капиталом, хотя большая часть частного капитала представляет собой инвестиции в выкуп с привлечением заемных средств, что сильно отличается от традиционного венчурного капитала. Как институциональный венчурный капитал, так и частный капитал, как правило, инвестируют в более крупные компании, при этом меньшая часть финансирования выделяется малым фирмам. Фонды венчурного капитала могут быть частными или государственными, но большая часть из них принадлежит и управляется частным сектором. Коммерческие банки являются наиболее традиционным и в большинстве развивающихся стран крупнейшим источником финансирования предприятий. МСП во многих развивающихся странах испытывают трудности с получением банковских кредитов по доступным процентным ставкам, и высокая стоимость кредита остается серьезным препятствием. Это ограничение является узким давним местом для инноваций на предприятиях. Коммерческие банки в целом относительно не склонны к риску, и опыт показывает, что они могут не представлять собой идеальный инструмент для финансирования инноваций новыми предприятиями в отличие от уже существующих, более крупных компаний. Частично это объясняется относительно высокими затратами на информацию, транзакции и мониторинг с которыми они сталкиваются при выдаче небольших ссуд МСП.

Список источников

1. Вагин С.Г. Тенденции и условия развития управления крупными социально-экономическими системами / С.Г. Вагин // Вестник Самарской государственной экономической академии. – 2007. – № 2(28). – С. 27-30.
2. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / А.Ю. Аршавский, Н.И. Берзон, А.В. Галанова [и др.]. – 3-е изд., пер. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2013. – 537 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 9785991626798.

In most cases, start-up and start-up funding comes from the entrepreneur's own funds, along with funding from family and friends. This can include debt financing through an innovator's personal loan.

Keywords: innovation, investment.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ДЛЯ КОМПАНИЙ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ

Лисачкина Ю.С.

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Долговая нагрузка - это общая сумма долга физического лица, государства или бизнеса. Публично торгуемые компании записывают свою долговую нагрузку в свои балансы, предоставляя инвесторам снимок того, что им принадлежит и что они должны каждый квартал.

Ключевые слова: долговая нагрузка, экономика России.

Долговая нагрузка - это общая сумма долга физического лица, государства или бизнеса. Компании, акции которых обращаются на бирже, записывают свою долговую нагрузку в свои балансы, предоставляя инвесторам снимок того, что им принадлежит и что они должны каждый квартал.

Разумная долговая нагрузка зависит от размера компании и ее отрасли.

Чтобы определить, находится ли уровень долга в бухгалтерских книгах компании в разумных пределах, можно использовать различные показатели.

Как и обычные люди, компании используют долги для совершения крупных покупок, которые они не могли бы себе позволить при обычных обстоятельствах. Корпорации обычно могут занимать деньги, либо взяв ссуду в банке или кредитном учреждении, либо выпуская ценные бумаги с фиксированным доходом (долговые), такие как облигации и коммерческие ценные бумаги.

Лучший способ оценить долговую нагрузку компании - это ее активы или собственный капитал. В абсолютном выражении крупная компания, скорее всего, будет иметь большую сумму долга. Но по сравнению с его активами или собственным капиталом долг может быть небольшим.

У разных отраслей тоже разные потребности. Некоторые компании более капиталоемкие, им требуются большие суммы денег для производства товаров или услуг. Другими словами, это означает, что «правильная» сумма долга или кредитного плеча может варьироваться от бизнеса к бизнесу. Разумная долговая нагрузка зависит от размера компании и ее отрасли: в некоторых секторах для работы требуются большие финансовые ресурсы, чем в других.

Преимущества и недостатки долговой нагрузки. Долг имеет негативный оттенок. Компании с большими финансовыми обязательствами рискуют обанкротиться, если бизнес иссякнет, упадут продажи и они не смогут выплатить проценты.

По этой причине инвесторам рекомендуется внимательно изучать балансы. Важно оценить, есть ли у компании достаточные денежные потоки и достаточно ли диверсифицированная деятельность для выполнения обязательств, если у нее возникнут проблемы или несколько серьезных неудач.

Инвесторы не должны забывать и о том, что долг при правильном управлении может быть положительным. Компания, у которой нет долгов, может упускать важные возможности для расширения и не использовать весь свой потенциал.

Более того, заемные средства часто представляют собой единственный жизнеспособный вариант для компании увеличить капитал без продажи акций компании и передачи контроля и владения. Еще одно преимущество, о котором следует помнить, заключается в том, что основная сумма и процентные платежи по займам могут вычитаться из налогов как расходы.

Методы измерения долговой нагрузки. Существует широкий диапазон коэффициентов, помогающих определить, не слишком ли велика долговая нагрузка компании. Они включают коэффициент задолженности.

В простейшем из них общий долг компании делится на общие активы. Низкий уровень долга обычно является признаком здоровой компании. Но что считается низким? Это зависит от размера компании и отрасли. Чтобы определить, является ли долговая нагрузка компании слишком большой или примерно правильной, сравните ее с аналогичными по размеру компаниями в том же секторе.

Отношение заемного капитала к собственному. Еще одно полезное соотношение - соотношение заемных и собственных средств. Чтобы рассчитать это, разделите общий долг на общий капитал. Опять же, будет ли эта цифра слишком большой или примерно правильной, зависит от размера компании и отрасли.

Коэффициент покрытия процентов определяет, насколько легко компания может выплатить проценты по непогашенному долгу, разделив свою прибыль до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) в течение определенного периода на процентные платежи, подлежащие выплате в тот же период.

Список источников

1. Вагин С.Г. Тенденции и условия развития управления крупными социально-экономическими системами / С.Г. Вагин // Вестник Самарской государственной экономической академии. – 2007. – № 2(28). – С. 27-30.

Debt load is the total amount of debt of an individual, government or business. Publicly traded companies record their debt burden on their balance sheets, providing investors with a snapshot of what they own and owe each quarter.

Keywords: debt load, Russian economy.

МИФЫ И ОСНОВЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

Мутоланов Р.Х.

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Термин «жилищно-коммунальное хозяйство» (жилищно-коммунальные услуги) имеет советское происхождение. В широком смысле это означает всю инфраструктуру, которая позволяет людям жить или комфортно жить в зданиях. Сюда входят энергоснабжение, водоснабжение, вентиляция, лифты, вывоз мусора и многое другое. Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство.

Совет ТСЖ может включать либо сотрудников управляющей компании или представителей местных органов. Все члены товарищества, в том числе правление, должны быть собственниками помещения в этом доме. Именно общее собрание таких людей выбирает свое правление на основании правил Жилищного кодекса. Так что посторонний, не являясь собственником в доме, попросту не имеет права входить в правление ТСЖ и тем более становиться его председателем. Жильцы часто думают, что председатель и все правление - мошенники, которые хотят обогатиться за счет квартплаты и высоких тарифов. Однако стоит помнить, что этих людей выбрали сами хозяева, и закон тоже никто не отменял. Любое нарушение будет вскрыто при первой проверке.

Вода и свет могут временно отсутствовать. Такое положение нельзя считать нормальным. Есть нормы с прописанными максимальными сроками на случай отсутствия услуг. Так, например, холодная вода должна присутствовать круглосуточно. Электричества не может быть максимум два часа. Все эти нормы определены Постановлением Правительства № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов». Там в приложении прописаны все нормы на газ, горячую воду, отопление. Если происходит отключение какой-либо службы, то для арендатора это не проблема. Ответственность полностью лежит на управляющей компании.

С темным лифтом с неприятным запахом вы должны подняться. С точки зрения логики понятно, что такая ситуация неправильная. В идеале лифт должен иметь нормальное освещение и быть чистым. В нем не должно быть запаха. В договоре управления многоквартирным домом обычно указывается, что лифт нужно мыть каждый день. Запрещено наклеивать рекламу, делать надписи.

Из-под крана может течь ржавая вода, что можно объяснить плохой почвой. Согласно Федеральному закону «О водоснабжении и водоотведении» организации, осуществляющие холодное водоснабжение по централизованной системе, обязаны обеспечивать конечного потребителя питьевой водой. Здесь вступают в силу санитарные нормы, устанавливающие нормы цвета, запаха, мутности и вкуса. Вода не может быть ржавой. Его нежелательный цвет и запах говорят о том, что пора менять

либо внутренние трубы, либо городскую систему очистки воды. Почва здесь явно не причем, но управляющая компания имеет какое-то отношение.

Никто не несет ответственности за пребывание иностранных резидентов, коммунальные услуги не должны быть оплачены отдыхом. Злоумышленник в лице ТСЖ может получить данные о лицах, которые временно проживают в жилом помещении, но не зарегистрированы в нем постоянно. Тогда вполне реально составить акт об установлении количества таких граждан. На его основе исполнитель может контролировать количество проживающих в жилище. А если помещения не оборудованы счетчиками воды, светом, то составьте акт об использовании этих ресурсов установленным количеством граждан. Один экземпляр передается собственнику и в течение трех дней акт отправляется в органы внутренних дел или в сферу миграционного контроля. Проживание по месту жительства без регистрации в соответствии с Кодексом Российской Федерации влечет административное взыскание. Так что с многочисленными нелегальными иммигрантами, не платящими за коммунальные услуги, можно и нужно бороться.

Управляющая компания может назначать дополнительные платы за ремонт здания без предварительного согласия арендаторов. Платежи могут быть начислены только на основании решения общего собрания арендаторов о проведении ремонтных работ. Если 2/3 из них против, то дополнительные платежи взыскать нельзя. Но если речь идет не об обычном косметическом ремонте, а об основных системах жизнеобеспечения, выход из строя которых приводит к сбоям в функционале здания и опасности для жильцов, то собственники обязаны на общем собрании принять решение о ремонте и источниках его финансирования. Работы будет проводить управляющая компания с указанием объема сметы.

Список источников

1. Вагин С.Г. Тенденции и условия развития управления крупными социально-экономическими системами / С. Г. Вагин // Вестник Самарской государственной экономической академии. – 2007. – № 2(28). – С. 27-30.
2. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / А. Ю. Аршавский, Н. И. Берзон, А. В. Галанова [и др.]. – 3-е изд., пер. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2013. – 537 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 9785991626798.
3. Рынок ценных бумаг: Учебник для вузов / А. Ю. Аршавский, А. В. Галанова, Д. М. Касаткин [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2011. – 531 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 9785991609586.

The term "housing and communal services" has a Soviet origin. In a broad sense, it means the infrastructure that allows people to live or live comfortably in buildings. This includes power supply, water supply, ventilation, elevators, garbage collection and more.

Keywords: housing and communal services.

КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И КОНЦЕПЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Питьев С.О.

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

С концепцией инновационного потенциала связана концепция потенциала инновационного развития. Системный подход предполагает использование принципа системности, то есть исследование инновационного потенциала как совокупности взаимосвязанных элементов, функционирующих как единое целое под воздействием факторов внешней среды.

Ключевые слова: инновации, деятельность, потенциал.

Определения инновационного потенциала, различаются разным охватом и степенью обработки составных элементов сложной системы предмета, независимо от уровня его управления, который определяет их как сторонников соответствующих подходов, основанных на составных элементах, которая является наиболее развитой концепцией исследуемого потенциала в микроэкономическом менеджменте.

Изучение изолированности инноваций от экономического потенциала, часто отождествляемого с потенциалом предприятия на микроуровне, приводит к формированию логического вывода: инновационный потенциал отличается от составляющей экономического потенциала, ориентации на разработку принципиально новых товаров и услуги, внедрение принципиально новых технологий и элементов бизнес-процессов.

В то же время подходы к определению инновационного потенциала наследуют характер и недостатки подходов к определению экономического потенциала (ресурсный подход), в частности на макро- и микроуровне.

Также инновационный потенциал может возникнуть в результате влияния факторов социально-демографической среды предприятия, покупательной способности потребителей и эффективности управления инновационной деятельностью.

В инновационном процессе задействовано множество участников и имеется своя инфраструктура. Рыночная инновационная инфраструктура обеспечивает организационную, правовую и экономическую поддержку развития инновационного потенциала предприятий на разных уровнях и в разных формах.

Инновационный потенциал в своем существенном разнообразии ресурсов - это внутренняя инновационная инфраструктура предприятия, которая одновременно является потенциалом и инфраструктурой, отвечающими за обеспечение реализации деятельности.

Инновационный потенциал является фундаментальным фактором в осуществлении деятельности, основанной на коммерческом массовом воплощении новации и, как следствие, инновационном развитии, уместно рассматривать

исследуемую категорию инновационной науки с точки зрения факторной собственности на результативность инноваций.

Также на инновационной основе происходит активизация творческого мышления, улучшение условий, организация труда, в частности, в контексте создания предпосылок для инновационного развития, ведения инновационной деятельности, тем самым его косвенное влияние еще раз обуславливает связь с инновационной деятельностью - активность персонала.

Следует отметить, что инновационный потенциал по-прежнему остается одной из самых сложных и дискуссионных категорий в современной теории инноваций. В наиболее распространенном ресурсном подходе он рассматривается со статической точки зрения как совокупность ресурсов, отражающих существующее ресурсное обеспечение инновационной деятельности и инновационного развития предприятия.

Однако некоторые эксперты настаивают на том, чтобы рассматривать инновационный потенциал как способность вводить новшества, которая, помимо ресурсов, также должна обладать способностью эффективно их использовать. Согласно мировому опыту, промышленность считается наиболее продуктивной из инноваций. Производство становится более ориентированным не на массового потребителя, а на конкретные потребности людей, то есть на небольшие рынки.

Список источников

1. Вагин С.Г. Тенденции и условия развития управления крупными социально-экономическими системами / С.Г. Вагин // Вестник Самарской государственной экономической академии. – 2007. – № 2(28). – С. 27-30.

With the concept of an innovative perspective proposal for innovative development. The systems approach involves the use of the principle of consistency, that is, the study of innovation as a set of interrelated elements that function as a single whole under the influence of environmental factors.

Keywords: innovation, activity, potential.

КОНЦЕПЦИИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Французенко П.С.

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Когда дело доходит до того, чтобы научиться инвестировать в фондовый рынок, есть еще много чего. В данной статье рассматриваются ориентации на то, как работает фондовый рынок.

Ключевые слова: инвестиции, основы, фондовый рынок.

Что означает покупка акций компании? У большинства компаний (государственных и частных) есть акционеры. Акционер - это тот, кто владеет акцией компании и поэтому считается частичным (или полным) владельцем. Публичные компании уникальны тем, что в какой-то момент они решили продать свою компанию посредством первичного публичного предложения.

Чем отличаются привилегированные акции по сравнению с обыкновенными акциями? Обычные акции - это акции, о которых мы все думаем, когда обсуждаем Apple, Amazon или Coca-Cola.

Акционеры обыкновенных акций имеют право голосовать на собраниях акционеров (или удаленно, через Интернет или по почте) и собирать дивиденды, доступные для простых акционеров.

Обратной стороной является то, что если компания обанкротится и будет ликвидирована, держатели обыкновенных акций будут платить последними после держателей привилегированных акций, кредиторов и держателей облигаций.

По привилегированным акциям часто выплачиваются дивиденды, но они не обязательно имеют право голоса. И если компания должна была быть ликвидирована из-за банкротства, они были бы выплачены раньше держателей обыкновенных акций.

Привилегированные акции в основном предназначены для более сложных инвесторов, у которых есть опыт торговли ими.

Что такое биржи? Фондовая биржа - это платформа, на которой торгуются акции. Это рынок, который объединяет покупателей и продавцов.

Не имеет значения, где торгуются акции. Единственным исключением являются внебиржевые биржи, торгующие акциями «розового листа». Часто это спекулятивные компании с очень небольшим объемом торгов, которые могут регулярно расти или падать.

Акции, торгующиеся на внебиржевых биржах, не обязаны регистрироваться в Комиссии по ценным бумагам и биржам или сообщать квартальную прибыль. Биржи - это рынки, на которых покупаются и продаются акции. В то время как индексы - это коллекции аналогичных акций, предназначенные для представления определенной темы.

Что такое индекс? Проще говоря, индекс - это список акций, предназначенный для отражения общей темы. Например, S&P 500 (один из самых известных индексов) состоит из 500 крупнейших публичных компаний США, таких как 3M, Amgen, Kohl's,

PayPal, Pfizer и многие другие. Цены всех базовых акций в индексе используются для создания общей цены индекса. Инвесторы используют индексы для измерения определенного сегмента фондового рынка.

Что такое IPO? Первичное публичное размещение акций (обычно называемое «IPO») - это первый случай, когда компания делает свои акции доступными для покупки на открытом рынке. Есть много причин, по которым компания может стать публичной, но одна из главных - это получение денег. Продавая свои акции во время IPO, компания может добавить много денег в свою казну.

IPO не всегда приносят большие инвестиции, потому что их торговля часто бывает неустойчивой и движимой эмоциями. И есть свидетельства того, что цены на IPO занижены специально, чтобы привлечь больше инвесторов и увеличить прибыль в первый день.

Кроме того, рядовым инвесторам нелегко попасть на цену IPO, предлагаемую компанией. Обычно они застревают с более высокой рыночной ценой после того, как акция резко подскочила на открытых торгах.

Что такое сектор и отрасль акций? Сектор и отрасль - это просто способы классификации акций на основе того, каким типом бизнеса они управляют.

Например, Apple относится к технологическому сектору. И в этом секторе он классифицируется как отрасль технологического оборудования.

Акции в каждом секторе и отрасли, как правило, обладают определенными общими свойствами, потому что они работают в одном и том же бизнесе. Например, акции компаний сектора коммунальных услуг часто выглядят и ведут себя аналогично, но сильно отличаются от акций финансовых компаний.

Список источников

1. Вагин С.Г. Тенденции и условия развития управления крупными социально-экономическими системами / С.Г. Вагин // Вестник Самарской государственной экономической академии. – 2007. – № 2(28). – С. 27-30.
2. Рынок ценных бумаг : Учебник для вузов / А. Ю. Аршавский, А. В. Галанова, Д. М. Касаткин [и др.]. – 1-е изд.. – Москва : Издательство Юрайт, 2011. – 531 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 9785991609586.

There is a lot more when it comes to learning how to invest in the stock market. This article explores the focus on how the stock market works.

Keywords: investments, fundamentals, stock market.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Павловская В.Ю.

Белгородский государственный научно-исследовательский университет, г. Белгород

В статье рассмотрена специфика деятельности региональных торговых сетей, осуществляемые ими маркетинговые стратегии, факторы и субъекты системы маркетинга региональных потребительских рынков.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, региональные торговые сети, конкурентная среда, розничная торговля, конкурентные преимущества.

Развитие сетевой розничной торговли относится к числу значимых тенденций развития национальных и региональных рынков, отражающих возможности создания перспективных сетевых структур, способных к выработке единой бизнес модели и ее эффективной маркетинговой адаптации под особенности конкретных локаций. При этом российские розничные рынки являются образцом значительного присутствия современных торговых предприятий (в том числе торговых сетей), которые, занимают в настоящее время 3/4 рынка [1].

В настоящее время существует много точек зрения и позиций авторов в вопросе стратегий управления конкурентоспособностью региональных торговых сетей (рис. 1).

Маркетингово-конкурентные стратегии региональных торговых сетей			
Стратегия лидерства в издержках: рост маржинальности операционной деятельности на основе взаимодействия с локальными и региональными поставщиками, эффективной системы логистики	Стратегия дифференциации: рост маржинальности деятельности на основе разработки и продвижения УТП, учитывающего особенности и сегментацию региональных потребительских рынков, а также возможности их конкурентной конверсии	Стратегия концентрации: рост маржинальности операционной деятельности на основе фокусировки на уникальном элементе операционной бизнес-модели, обеспечивающем устойчивый конкурентный приоритет при распределении потребительского спроса	Стратегия «голубого океана»: рост маржинальности деятельности на основе внедрения конкурентных новаций, обеспечивающих обслуживание нецелевого спроса или рост качества и масштабов обслуживания уже сформированных клиентских потоков

Рис. 1. Маркетинговые стратегии региональных торговых сетей [2].

Функционирование региональных торговых сетей сопряжено с наличием большого числа эффектов, возникающих в следствие их развития.

Получателями данных эффектов выступают и государство, и бизнес, и потребитель (табл. 2).



Рис. 2. Региональная торговая сеть как эффективная система маркетинговых каналов продвижения.

К ключевым субъектам маркетинговой деятельности региональных торговых сетей можно отнести: государство, конкурентов, партнеров, общественность, СМИ, потребителей, поставщиков и т.д. Маркетинговая стратегия торговых сетей для достижения заданного уровня конкурентоспособности должна обеспечивать интеграцию интересов перечисленных контактных аудиторий (рис. 3).

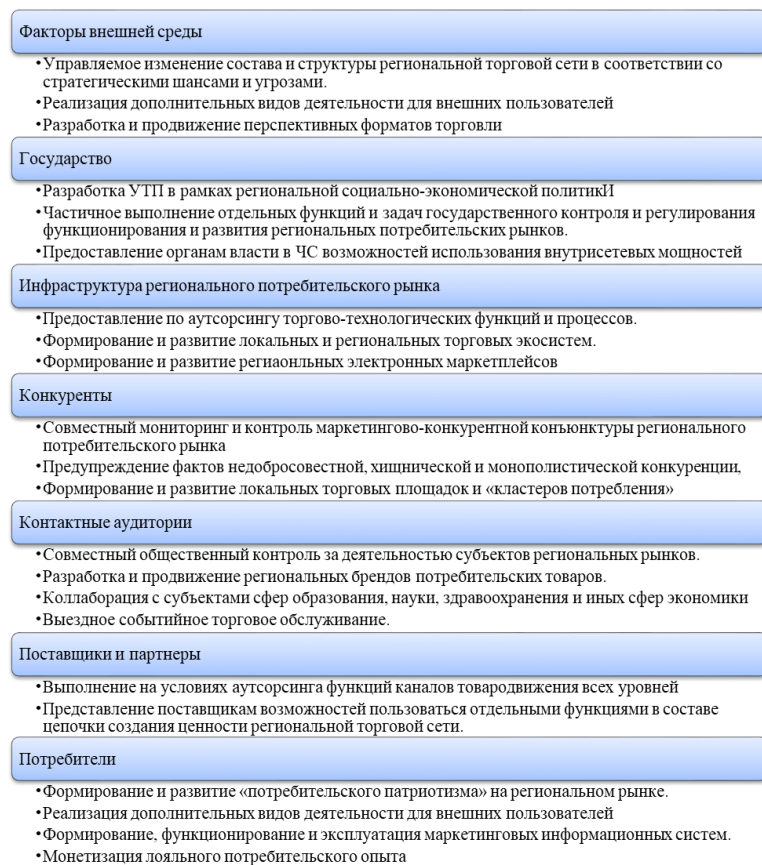


Рис. 3. Факторы и субъекты системы маркетинга региональных потребительских рынков.

Резюмируя стоит отметить, что ресурсы и возможности регионального рынка должны быть по максимуму использованы при построении системы маркетинга предприятий сетевого формата торговли.

Список источников

1. Воронов А.А. Методы и инструменты Интернет-маркетинга в системе маркетинговых коммуникаций современной торговли / А.А. Воронов, Т.С. Степченко, Г.Н. Сторожева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3-2(56). – С. 937-942.
2. Павловская В.Ю. Сетевой сегмент розничной торговли и его маркетинговое значение для региональных потребительских рынков / В.Ю. Павловская // Практический маркетинг. – 2020. – № 11(285). – С. 15-21. – DOI 10.24412/2071-3762-2020-11-15-21.

The article considers the specifics of the activities of regional retail chains, their marketing strategies, factors and subjects of the marketing system of regional consumer markets.

Keywords: marketing strategies of regional retail chains competitive environment, retail trade, competitive advantages.

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ГОРОДЕ СЕВАСТОПОЛЕ В СФЕРЕ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА

Мазилина С.А.

Севастопольский государственный университет

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты стратегического управления сферой дорожно-транспортной инфраструктуры. Автором выявленные особенности и тенденции бюджетирования данной сфере на региональном уровне в г. Севастополе.

Ключевые слова: бюджет, развитие, стратегическое управления, Севастополь

Сегодня в дорожной отрасли страны происходят позитивные перемены, свидетелями которых являются жители всех российских субъектов. Масштабные ремонтные работы ведутся не только на федеральных, но и на региональных и местных автомобильных дорогах. Создание современной, комфортной и надежной транспортной инфраструктуры – одна из главных задач, поставленных перед дорожниками главой государства [1].

Основным инструментом достижения стратегической цели стал национальный проект «Безопасные и качественные автомобильные дороги», стартовавший в 2019 году и ставший логичным продолжением совместной работы федеральных и региональных ведомств дорожного хозяйства. Импульс их успешному сотрудничеству дал приоритетный проект «Безопасные и качественные дороги», реализованный в 2017–2018 гг. в 36 регионах. Нацпроект значительно расширил географию: в нем принимают участие 83 субъекта Российской Федерации (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) и 104 городских агломерации. Ключевая цель — повышение качества жизни населения.

В регионе существуют следующие документы стратегического планирования в рамках реализации проектов развития дорожно-транспортной инфраструктуры региона (рисунок 1).

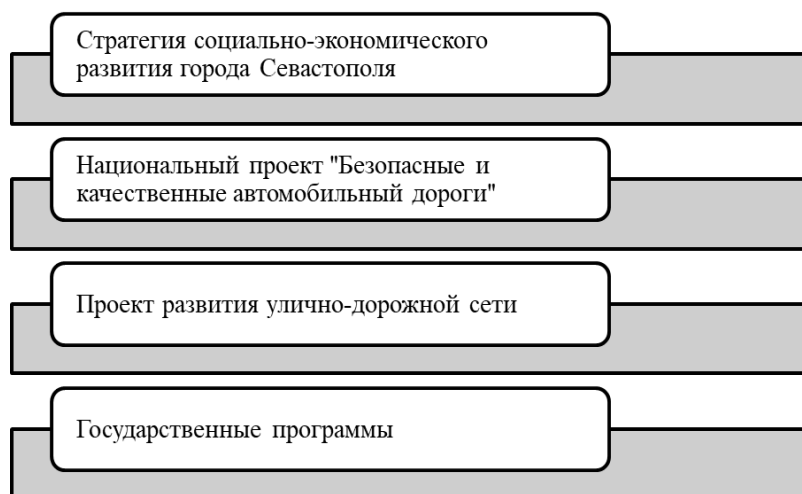


Рис. 1. Направления стратегического развития сферы дорожной инфраструктуры.

В городе Севастополя в рамках стратегического планирования национальный нашел отражение в трех региональных проектах:

- общесистемные меры развития дорожного хозяйства;
- дорожная сеть;
- безопасность дорожного движения в городе Севастополе.

Показатели финансирования проекта БКАД представлены на рисунке 2

В 2020 году в рамках национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» вчера было подписано соглашение с Росавтодором, в соответствии с которым Севастополь получает на его реализацию 827 млн рублей до 2024 года. Выполнен текущий ремонт 80 дорог в рамках проекта, а также капитальный ремонт 19 дорог в рамках региональной программы [2].

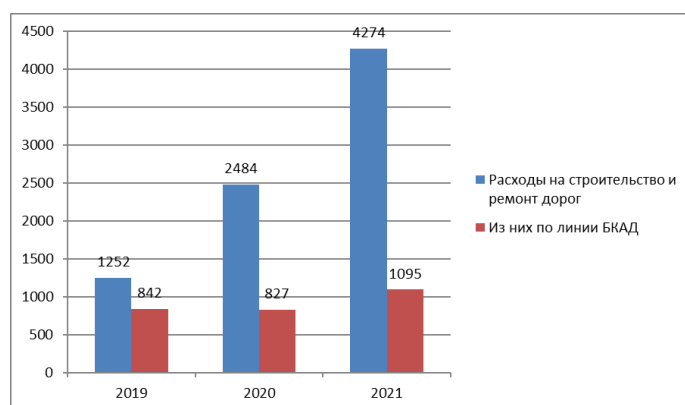


Рис. 2. Расходы бюджета на строительство и ремонт дорог на региональном уровне.

В настоящее время осуществляются расходы и по линии муниципальных образований (таблица 1)

	Выделенные средства	Комментарий по освоению в 2020 г., %
Андреевский МО	4995806	86,4%
Гагаринский МО	5666806	97,5%
Ленинский МО	6493000	88,1%
Балаклавский МО	6046280	88,1%
Нахимовский МО	5657411	89,1%
Орлиновский МО	3366984	86,6%
Терновский МО	3496105	93,9%
Город Инкерман	3244021	96,0%
Качинский МО	3659704	98,6%
Верхнесадовский МО	4568212	85,9%

Таблица 1. Расходы муниципальных образований г. Севастополя на ремонт дорог.

Предложения по решению проблем также предлагаем рассматриваться в рамках используемых блоков:

1. Развитие экономической инфраструктуры.

Формирование транспортного каркаса города Севастополя. В первую очередь, строительство Гераклейской рокады. Мост на Северную сторону необходимо строить за государственные средства в целях обеспечения бесплатного проезда для населения, а не посредством концессии. Наличие транспортного перехода через бухту позволит дать существенный толчок в развитии Северной стороны.

В настоящее время в городе Севастополь дорожная ситуация существенно ухудшается. Более того, проводимая политика ремонта дорог практически во всех случаях не учитывает как существующее положение на дорогах, так и его перспективу.

По существующим оценкам и публичным заявлениям, «Гераклейскую рокаду» строить дорого и это перспектива ближайших 10 лет. В этой связи следует обратить внимание на те проблемы, которые могут быть решены в рамках капитальных ремонтов дорог и строительства транспортных развязок.

1. Уже существующие «болевые точки».

1.1 Площадь 50-летия СССР. После расширения проезжей части по ул. Пожарова можно наблюдать существенный транспортный поток во сторону пл. 50-летия СССР. Также выполненное сужение дорожного полотна необходимо несколько отдалить в сторону ул. Дыбенко. К слову, светофор поможет обеспечить выезд с ул. Надежды Островской.

1.2 Кольцо «Муссон». В настоящее время здесь проектируется транспортная развязка, однако ее строительство кардинально ситуацию не изменит. Поток в сторону ПОР упрется в светофор на пересечении с ул. Университетская (студгородок), а, в свою очередь, обратный поток – в ул. Руднева и Вакуленчука.

В этой связи вместе со строительством данной развязки необходимо:

- расширение улицы Руднева до 4 полос с установкой «светофоров с кнопкой» от кольца вплоть до одностороннего участка после пересечения с ул. Льва Толстого;
- совершенствование дорожного движения по ул. Вакуленчука:

1.3 Пересечение ул. Багрия с ул. Героев Севастополя. С 2014 года уже запланирован второй ремонт ул. Героев Севастополя, однако ни один из них не был направлен на борьбу с заторами на данном участке. Следует отметить, что здесь пересекаются крупные транспортные потоки: со стороны пр. Победы, Дергачей, Макарова, Жидилова, Корабельной стороны – все упираются в сужение в одну полосу в районе ост. Матрос Кошка.

Считаем необходимым предусмотреть проектирование расширения проезжей части по ул. Героев Севастополя до 4 полос, в т.ч. за счет сужения тротуара, которым практически никто не пользуется (его ширина на некоторых участках достигает 3 метров). Проект является сложным, особенно на участке возле Военной прокуратуры.

2. Перспективные стратегические направления.

Безусловно, это строительство кольцевой развязки на пересечении Камышового и Казачинского шоссе. В настоящее время идет массовое возведение жилых комплексов: население микрорайона увеличится на 30 тысяч человек, что обуславливает необходимость четырёхголосной дороги с соответствующей развязкой.

3. Также следует развивать строительство бетонных дорог. Пока что этого нет. Дороги, поверхность износа которых состоит из цементобетонных плит, называются цементобетонными дорогами. Цементно-бетонные дороги считаются наиболее исправными и жесткими покрытиями.

Бетонные дороги долговечны и безопасны. Они значительно менее подвержены дефектам износа, таким как колейность, растрескивание, отслоение, потеря текстуры и выбоины, которые могут возникнуть на гибких поверхностях дорожного покрытия. Эти низкие требования к техническому обслуживанию - одно из основных преимуществ бетонных покрытий. Существуют хорошо спроектированные бетонные покрытия, которые практически не нуждаются в обслуживании по истечении их 40-летнего расчетного срока службы. Меньше обслуживания также означает меньше задержек движения, огромное преимущество на некоторых из наших и без того перегруженных автомагистралей.

Расход топлива является важным фактором в экономике дорожного движения, при этом сопротивление качению дорожного покрытия является важным фактором расхода топлива и соответствующего образования CO₂. Сопротивление качению можно отчасти объяснить недостаточной жесткостью дорожного покрытия. В случае тяжелонагруженного грузовика энергия расходуется на отклонение нежесткого покрытия и грунтового основания. Использование жесткого бетонного покрытия приведет к меньшему расходу топлива и снижению связанных с этим выбросов.

Список источников

1. Анализ доходов и расходов бюджетов субъектов РФ, в млн. рублей // Понятный бюджет. Открытый регион. URL: http://budget.permkrai.ru/compare_budgets/mainfactors (дата обращения: 23.10.2021).
2. Ажлуни А.М., Шестаков Р.Б., Шарыгина О.Л. Управление развитием инновационной деятельности региона и его функциональные задачи // Вестник аграрной науки. 2019. № 1(76). С. 79-84.
3. Государственное и муниципальное управление: учебник / под ред. Н. И. Захарова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 288 с.

Annotation. The article discusses the theoretical aspects of strategic management of the road transport infrastructure. The author identified the features and trends of budgeting in this area at the regional level in Sevastopol.

Keywords: budget, development, strategic management, Sevastopol.

ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФОАНАЛИЗАТОРА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННОМ АНАЛИЗЕ ПРОЕКТОВ

Шабалина А.Н., Колесник П.О.

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово

Аннотация: рассмотрено применение параметрического графоанализатора для поддержки инвестиционных решений при анализе инвестиционных проектов. Представлены результаты вычислительного эксперимента по получению показателей эффективности инвестиционных проектов – чистой приведенной стоимости и внутренней нормы рентабельности инвестиционного проекта. На основе выдвинутых требований инвестора принято решение об инвестировании средств в проект.

Ключевые слова: автоматизированный программный комплекс, инвестиционный проект, численный анализ, графоанализатор.

В условиях цифровизации экономики для оценки эффективности проектов развития предприятий и организаций необходимо применять методы математического моделирования и обработки соответствующей информации с помощью автоматизированных информационно-аналитических систем, что определяет актуальность нашего исследования. Для оперативной оценки эффективности некоторого инвестиционного проекта (ИП) нами используется описанный в работе [1] программный комплекс, позволяющий осуществлять полный параметрический анализ функций, которые в своем общем виде содержат любое количество параметров. Для инвестиционного анализа проекта, эффективность которого определяется комбинацией абсолютного критерия NPV (чистая добавленная стоимость) и относительного критерия IRR (внутренняя норма доходности), оба критерия рассчитываются по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{W(t)}{(1+r)^t} - I, \quad (1)$$

где $W(t)$ – прибыль в проекте за период t , T – горизонт планирования, I – суммарные инвестиции в проект; r – ставка дисконтирования. Если предположить, что $W(t)=W=\text{const}$ ($t=0,1,\dots,T$), с использованием формулы суммы конечной геометрической прогрессии, можно получить следующее выражение для NPV [2, с.56]:

$$NPV = \frac{W}{r} \left(1 - \frac{1}{(1+r)^T} \right) - I \quad (2).$$

Которое является четырехпараметрической (параметры W, I, r, T) зависимостью и может быть эффективно исследовано с помощью пакета [1]. Пусть ставится задача

принять решение об инвестировании средств в проект, если требования инвестора предполагают, что, на горизонте планирования $T=1$ год, $NPV \geq 100$, а $IRR \geq 40\%$. Записав (2) как функцию $NPV(T)$ сначала переменной T при фиксированных W, I, r , а затем переменной r (при фиксированных W, I, T) инвестиционный аналитик может оперативно проанализировать поведение этой функции в любом диапазоне указанных параметров: W (д.е.) – без ограничений, I (д.е.) ≥ 0 , r ($\times 100\%$) ≥ 0 , T (лет) ≥ 0 .

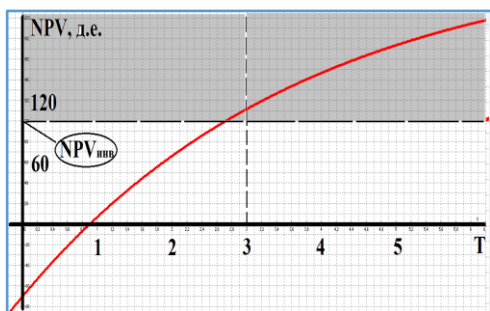


Рис. 1. $NPV(T)$

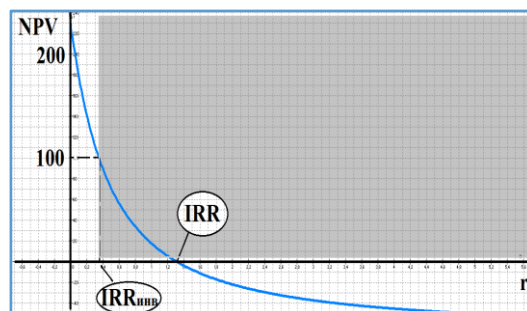


Рис. 2. $NPV(r)$.

На рисунках 1 и 2 соответственно представлены зависимости NPV от горизонта планирования T и ставки r дисконтирования ИП при некоторых фиксированных значениях параметров W, I , которые, с использованием возможностей пакета, можно менять в режиме реального времени. По рисунку 1 аналитик может оперативно оценить значения показателей NPV и PP , а также приблизительно оценить временной промежуток ее насыщения, а по рисунку 2 – внутреннюю норму рентабельности IRR инвестиционного проекта. При этом, отмечая заданные пороговые значения параметров $NPV_{инв}$ и $IRR_{инв}$, аналитик может принять визуально наглядное решение об осуществлении инвестиционных вложений в проект. Как видно из представленных рисунков, при заданных показателях $W=70$ д.е., $I=100$ д.е. и требованиях инвестора $NPV_{инв} \geq 100$, $IRR_{инв} \geq 40\%$ проект целесообразно принять к реализации и инвестировать в него финансовые ресурсы.

Таким образом, применение автоматизированного инструментария инвестиционного анализа проектов позволяет значительно ускорить и обосновать принимаемые инвестиционные решения. Кроме того, используемый инструментарий применяется для обучения в предметах гуманитарного и естественнонаучного цикла [3].

Список источников

1. Медведев А.В. Применение параметрического графоанализатора для решения учебных и прикладных задач естественнонаучного и экономического содержания [Электронный ресурс] / Современные проблемы науки и образования. – 2021. – №5. – URL: <https://science-education.ru/article/view?id=31095> (дата обращения: 12.11.2021).
2. Медведев А.В. Автоматизированная поддержка принятия оптимальных решений в инвестиционно-производственных проектах развития социально-экономических систем / А.В. Медведев. – Москва: Издательский Дом "Академия Естествознания", 2020. – 200 с.

3. Камалидинова А.К. К разработке обучающего комплекса по решению задач параметрического анализа в предметах естественнонаучного цикла // В сборнике: Актуальные проблемы современного образования: опыт и инновации. Материалы всероссийской научно-практической конференции с дистанционным и международным участием. отв. ред. А.Ю. Нагорнова. Ульяновск, 2020. – С.424-429.

The paper considers the use of a parametric graph analyzer to support investment decisions in the analysis of investment projects. The results of a computational experiment to obtain indicators of the efficiency of investment projects - net present value and the internal rate of return of an investment project are presented. Based on the investor's requirements, a decision was made to invest in the project.

Keywords: automated software package, investment project, numerical analysis, graph analyzer.

РОЛЬ ОБУЧАЮЩЕГО В РАЗВИТИИ ПАТРИОТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

Кошелева А.Д.

Научный руководитель: Тукова Е.А.

Уральский государственный университет путей сообщения, г. Екатеринбург

В статье исследуется роль активной жизненной позиции молодежи, осуществляющей пропаганду историко-патриотического наследия, тем самым поднимая престиж в российских вузах, закреплять в сознании молодежи образ гражданина и патриота как носителя высших общественных идеалов.

Ключевые слова: молодежь, историко-патриотическое наследие, российские вузы.

Патриотическое воспитание представляет собой целенаправленную деятельность, направленную на формирование у молодежи высокого патриотизма, преданности Отечеству, готовности выполнять гражданский долг и конституционные обязательства. В российских вузах выполняется большая работа по патриотическому и духовно-нравственному воспитанию подрастающего поколения. Система патриотического воспитания молодежи в России призвана обеспечить целенаправленное формирование патриотизма, гражданственности, общероссийской гражданской идентичности личности и способствовать ее вовлеченности в решение общественно значимых задач. Образованный человек сегодня является личностью, готовой к жизни в условиях динамического обновления и изменения общества. Патриотическое воспитание в образовательной организации представляет собой единый комплекс, в основе которого лежит политическое, правовое и нравственное воспитание и воспитание, реализуемое посредством организации учебных курсов, внеаудиторной работы, а также создания демократического образа жизни студентов и правового пространства в учреждении.

Молодежь – это социально-демографическая группа, различающаяся по ряду возрастных характеристик, социальных условий и других социально-психологических характеристик, определяющих социальную систему, культуру, законы социализации и образования в конкретном обществе. Современные возрастные ограничения для молодежи составляют от 14-16 лет до 25-30 лет, доля населения составляет до 20%. В российской социологии лежит в основе представление о молодежи как о социальной страте, которая находится в стадии активной социализации. Студентов можно считать самой активной общественной группой, которая может повлиять на социально-политическое и духовно-нравственное развитие общества. В основном, наиболее эффективное целенаправленное влияние на молодёжь оказывает учебное учреждение – вуз. Высшее учебное заведение помогает своим студентам не только стать квалифицированными специалистами, но и закладывает фундамент в их патриотическом воспитании. То есть именно социокультурная среда вуза помогает сформировать у молодежи необходимые патриотические качества личности. Студенты

университета реализуют множество проектов, направленных на развитие патриотического воспитания и сохранения истории своей страны, своих предков.

Патриотически ориентированное образование направлено на воспитание гражданина, патриота, готового служить своей Родине. Необходимо вовлекать молодежь в общественно значимую, социально полезную деятельность, поддерживать позитивные молодежные инициативы, создавать условия для участия молодежи в решении социальных проблем. Особое значение в наши дни приобретает развитие молодежных патриотических проектов. Формирование патриотических настроений у молодежи является залогом сохранения культурной идентичности в нашей стране. Реализация патриотических проектов на территории Российской Федерации становится одним из наиболее эффективных методов сохранения культурно-исторического наследия. Маленький или большой проект, массовое посещение выставки или посещение небольшой выставки - все эти формы предназначены для вовлечения молодежи и создания чувства сопричастности к подвигу нашего народа. Очень важна идея ориентированности молодежи на объединение вокруг общей идеи, патриотизма и любви к Родине. Эта любовь проявляется не только в непосредственном служении Родине, но и в сохранении и передаче исторической памяти, гордости и отваги нашего народа. Именно такое чувство является залогом сохранения национальной идентичности.

Молодежные общественные объединения являются действенным инструментом проведения государственной социальной политики, вовлечения молодежи в социально значимую деятельность. Общественные молодежные объединения вызывают интерес к проявлению живой активности, демонстрируют деятельность, направленную на сохранение и освоение историко-культурного наследия России, формируют опыт общественного самоуправления, военно-патриотические клубы осуществляют начальную военную подготовку допризывной молодежи.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод: осветить и понять проблемы гражданско-патриотического воспитания молодежи в Российской Федерации сегодня невозможно, не понимая сути и сложности всей социальной, культурной, политической ситуации. Для этого необходимо поддерживать систему краеведческой и музейной работы, поддерживать музеи трудовой и боевой славы, уголки истории и государственной символики, организовывать экскурсии, проводить познавательные туристические походы, направленные на изучение родного края, существующих традиций и обычаев.

Список источников

1. Вырщикова А.Н., Кусмарцев М.Б. Патриотическое воспитание молодежи в современном российском обществе. – Волгоград: НП ИПД «Авторское перо», 2006. – 172 с.
2. Наумов С.Ю., Чернышкина Н.Я. Гражданское и патриотическое воспитание. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П. А. Столыпина. 2007. – 172 с.

3. Шапошникова Т.Л., Романова М.Л., Романов Д.А. Взаимосвязь становления патриотизма и толерантности // Известия ВГПУ. Педагогические науки. – 2015. – № 4. – С. 26–35.
4. Першина Ю.В., Еремина Т.Ю. Цивилизационный подход к развитию идей патриотизма в России с древности до начала XX века: учеб. пособие для учителей истории, классных руководителей / науч. ред. Г. А. Русских. – Киров: КИПК и ПРО, 2009. – 118 с.
5. Давыдов В.Н. Корпоративная культура как способ социального взаимодействия и воспитания в вузе // Образование и наука. – 2008. – № 1(49)17. – 19 с.

Kosheleva A.D.

Scientific supervisor: Тyкова Е.А.

Ural State University of ways communications, Yekaterinburg

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Шкрабтак Н.В.

Амурский государственный университет, г. Благовещенск

В статье рассматривается ценность пропаганды экологически безопасных методов ведения сельского хозяйства в сочетании с просвещением по вопросам питания и повышением осведомленности населения для решения проблемы продовольственной безопасности и неадекватного питания для общего повышения уровня жизни жителей Дальневосточного региона.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, климат, экономика, питание, сельскохозяйственное производство.

В настоящее время изменение климата признано серьезной угрозой продовольственной безопасности и адекватному питанию в двадцать первом веке [1]. Экстремальные погодные явления, угрожающие продовольственной безопасности, такие как засухи, аномальная жара, наводнения, лесные пожары и ураганы, также становятся более частыми и серьезными [1,2]. Неблагоприятное изменение климата уже оказывает прямое воздействие на сельскохозяйственное производство, сказываясь на обеспечении продовольствием и продовольственной безопасности [1-3]. На количество и питательную ценность продуктов, влияет ряд факторов, включая, среди прочего, качество почвы, доступность питательных веществ, температуру, доступность воды, многие из которых претерпевают изменения из-за изменения климата.

Изменения температуры и наличия воды - это факторы, на которые влияет изменение климата, особенно в уязвимых регионах. Урожайность большинства видов сельскохозяйственных культур чувствительна к изменению температуры [1-3]. Действительно, когда температура воздуха превышает 30 0С, даже на короткие периоды, ожидается снижение урожайности сельскохозяйственных культур, независимо от вида. Более высокие температуры также связаны с уменьшением доступности воды из-за увеличения испарения и эвапотранспирации, что приводит к снижению урожайности [1-3].

Изменение климата может оказать негативное влияние на четыре столпа продовольственной безопасности, а именно наличие, доступ, использование и стабильность. Продовольственная безопасность связана с питанием, и, следовательно, недоедание является показателем отсутствия продовольственной безопасности. Диетическое разнообразие обычно измеряется количеством пищевых групп, употребляемых в рационе за определенный период времени. В целом, разнообразие рациона питания часто (хотя и не всегда) является хорошим индикатором потребления питательных микроэлементов и связанного с этим недоедания [1-3].

Результаты разнообразия рациона питания редко учитываются при увязке результатов сельского хозяйства с продовольственной безопасностью. Однако плохое питание и смертность могут быть больше связаны с неправильным питанием, чем с

любым другим фактором риска. Существует прямая связь между изменением климата, ограниченным доступом к пище и разнообразным диетам и увеличением случаев задержки роста в детстве, истощения и низкой массы тела при рождении.

Дефицит питательных микроэлементов, связанный с низким разнообразием рациона питания, являются серьезными проблемами на Дальнем Востоке. Такие проблемы объясняются различными факторами, такими как снижение доходов в результате пандемии Covid-19 и уязвимость к стихийным бедствиям, которые становятся все более частыми из-за изменения климата.

Изменчивость климата наблюдается в большинстве регионов Дальнего Востока: в некоторых регионах выпадает чрезмерное количество осадков, в то время как в других регионах выпадает недостаточное количество осадков, что приводит к периодам засухи во время сельскохозяйственных циклов. Доступ к безопасным и надежным источникам воды, будь то для орошения, животноводства или домашнего использования, является ключевым препятствием для средств к существованию и производства продуктов питания, что имеет серьезные отрицательные последствия для доходов.

Таким образом, разработка, применение и мониторинг воздействия стратегий и программ климатически оптимизированного сельского хозяйства имеют центральное значение для обеспечения производительности продовольственной системы для достижения ключевых результатов, включая достижение продовольственной безопасности, сокращение масштабов недоедания, сокращение неравенства и расширение прав и возможностей наиболее уязвимых слоев населения при одновременном обеспечении устойчивости к изменению климата.

Список источников

1. Seager R. et al. Model projections of an imminent transition to a more arid climate in southwestern North America //Science. – 2007. – Т. 316. – №. 5828. – С. 1181-1184.
2. Fanzo J. et al. The effect of climate change across food systems: Implications for nutrition outcomes //Global food security. – 2018. – Т. 18. – С. 12-19.
3. Nicholson C. F. et al. Food security outcomes in agricultural systems models: Current status and recommended improvements //Agricultural Systems. – 2021. – Т. 188. – С. 103028.

FOOD SECURITY AND CLIMATE CHANGE AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Shkrabtak N.V.

Amur State University, Blagoveshchensk

The article discusses the value of promoting sustainable agricultural practices, combined with nutrition education and public awareness to address food security and inadequate nutrition for an overall improvement in the living standards of the inhabitants of the Far East region.

Keywords: food security, climate, economics, nutrition, agricultural production.

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ОСНОВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА НА ПРИМЕРЕ УРГУПС

Григорьева И.С., Ватлина П.А.

Научный руководитель: Тукова Е.А.

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: в статье раскрывается понятие педагогического взаимодействия преподавателя и студента на примере УрГУПС. Также рассматривается педагогического взаимодействия как основа образовательного процесса.

Ключевые слова: педагогическое взаимодействие, педагогика, педагогическое воздействие, педагогический процесс.

Статья посвящена самому актуальному вопросу по теме современного образования, т.е. педагогическому взаимодействию между преподавателем и студентом. Поэтому образовательный процесс очень важная составляющая становления личности, т.к. она складывается в процессе общения, воспитания, получения образования. Педагогическая деятельность это результат развития взаимоотношений между старшим и младшим поколением, которые завязываются при попытке передать свой опыт детям. Педагогика – это взаимодействие преподавателя или учителя, направленное на становление личности своих учеников, прививая им ценности и моральные качества, передавая им жизненный опыт и многое другое для их дальнейшего существования и функционирования в социальном обществе.

Педагогика как отдельная наука появилась сравнительно недавно. Выделяют следующие положения для возникновения педагогики:

- четкое определение предмета исследования.
- формирование происходит в связи с тем, что есть некая потребность в этом у общества.

В широком смысле педагогика – это влияние всех внешних факторов из социокультурной и естественной среды на человека, а в узком смысле – это специальная направленная деятельность педагогов в структуре учебно-воспитательных заведениях. Предметом исследования педагогике как науке – это цельная и слаженная система обучения, воспитания, социализации, воспитания и многого другого, что в свою очередь помогает человеку функционировать в социуме. Функции педагогики представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Функции педагогической теории (Кононенко И., Михалевой Л.).

Педагогическое «сотрудничество». Для начала необходимо рассмотреть определение педагогического процесса. Так как «педагогическое взаимодействие важнейшая характеристика педагогического процесса».

«... Образовательный процесс - это специально организованное взаимодействие учителей и образовательных программ с использованием средств обучения и воспитания для решения образовательных задач, направленных на удовлетворение потребностей общества и личности в их развитии и личностном развитии". [1]

Педагогическое взаимодействие - это взаимосвязанная деятельность учителя и учеников. «Кроме того, понятие «педагогическое взаимодействие» значительно шире, чем педагогическое влияние, поскольку оно является следствием педагогического взаимодействия между учителями и учениками» [2]. Следовательно, активность участников педагогического взаимодействия позволяет говорить о них как о субъектах педагогического процесса, влияющих на их путь и результаты.

Конечно же, центральным взаимодействием в педагогическом процессе является взаимная связь деятельности педагога с деятельностью обучающегося. В конечном итоге, результат педагогической деятельности, направленной на студента является освоенный учащимся знания, компетенции и опыт, при этом взаимодействии его результат определяется как отношение: "учащийся - объект усвоения".

Особенность педагогической задачи заключается в том, чтобы ученик приобрел какие-либо определенные ценностные и моральные качества и свойства, нашел себя и свое дело в этом мире, а не просто безошибочное выполнение действий по «шаблону» или дача правильного ответа.

В педагогической науке имеются такие понятия как: «педагогическое воздействие» и «педагогическое взаимодействие».

Педагогическое воздействие – это активное действие педагога в отношении своего ученика и готовность ученика, в свою очередь, их принять и поменяться под их воздействием. Говоря по-другому, в данных отношениях педагог – это субъект отношений, а его ученик – это объект. Это скоординированная деятельность ученика и педагога для реализации коллективных целей, задач и результатов.

Сравним педагогическое взаимодействие в школе и в УрГУПС. Например, у многих учеников возникает отрицательная мотивация к учению, при этом не ко всем школьным предметам, а только к тем, где не сложились отношения с учителями. Учитель должен быть адекватным в проставлении оценок учащимся, но бывают случаи, когда оценка занижена. Учитель, в свою очередь, не разбирается в проблеме непонимания ученика, а продолжает ставить низкие отметки.

Педагогическое взаимодействие в УрГУПС.

Рассмотрим ситуацию в образовательном учреждении УрГУПС. Студент, осознанно поступая в вуз, понимает, что знание по данной специальности пригодятся ему в трудовой деятельности. Поэтому он сам обращается к преподавателю с просьбой помочь ему в той или иной ситуации. Еще одним важным примером взаимодействия служит то, что преподаватели университета охотно идут навстречу студенту, который хочет проявить себя как-то в научной сфере. Они всеми возможными способами

помогают ему в этом, рассказывая про структуру написания статьи и в её редактировании.

Обучая, преподаватель обязан обнаружить скрытый мотив своего студента, поэтому существенным требованием педагогической деятельности в области высшего образования является готовность преподавателя помочь студенту в удовлетворении своих пожеланий в его учебном процессе.

Поэтому, педагогическое взаимодействие играет очень важную роль, т. к. именно от педагога будет зависеть с какими знаниями студенты выйдут из университета. Но и от студентов, в немалой степени, зависит, какой подход будет у преподавателя к каждому отдельному студенту. Поэтому, можно сказать, что основной задачей студента и педагога является поиск точек соприкосновения, с помощью, которых взаимодействие между ними будет плодотворней и успешней.

Список источников

1. Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов; Под ред. В.А. Сластенина. - М.: Издательский центр "Академия", 2013. - 576 с.
2. Педагогика: Учебное пособие для студентов педагогических институтов Под ред. Ю.К. Бабанского, — 2-е изд., доп. и перераб.— М., Просвещение, 1988. — 479 с.
3. Мазейна А.А., Тукова Е.А.Формирование воспитательной работы в условиях электронного обучения В сборнике: Новые информационные технологии в образовании. материалы – 2015. С. 348-350.

Abstract: the article reveals the concept of pedagogical interaction between a teacher and a student on the example of USUPS. Pedagogical interaction is also considered as the basis of the educational process.

Keywords: pedagogical interaction, pedagogy, pedagogical impact, pedagogical process.

РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ И ЛИЧНОГО ИНТЕРЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Пешевич Д.О., Сыс Т.А., Шевчик И.В.

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск

В статье исследуется роль конкуренции и личного интереса, как ключевых факторов для перспективного развития рыночной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, личный интерес, рыночная экономика, рынок, свободная конкуренция.

Рыночная экономика - это экономическая система, в которой люди владеют большей частью ресурсов (землей, рабочей силой и капиталом) и контролируют их использование посредством добровольных решений, принимаемых на рынке. Это система, в которой правительство играет небольшую роль. В этом типе экономики две силы играют очень важную роль – личный интерес и конкуренция. Роль личного интереса и конкуренции была описана экономистом Адамом Смитом более 200 лет назад и до сих пор служит основой нашего понимания того, как функционирует рыночная экономика. Он описал личный интерес и конкуренцию в рыночной экономике как «невидимую руку», которая направляет экономику.

Частные предприниматели могут свободно получать и использовать ресурсы и использовать их для производства товаров и услуг. Они могут свободно продавать эти товары и услуги на рынках по своему выбору. Потребители могут свободно покупать товары и услуги, которые наилучшим образом удовлетворяют их желания и потребности. Рабочие могут свободно искать любую работу, для которой они имеют квалификацию. Рыночная экономика движется корыстными интересами: потребители стремятся получить максимальную выгоду из своего бюджета; предприниматели – максимальную прибыль для своего бизнеса; рабочие – как можно более высокую заработную плату; владельцы основных ресурсов – максимально высокие цены от аренды или продажи своих ресурсов.

Свободная рыночная конкуренция имеет основополагающее значение для рыночной экономики. Основная экономическая теория показывает, что когда фирмам приходится конкурировать за клиентов, это приводит к снижению цен, повышению качества товаров и услуг, более широкому разнообразию товаров. Конкуренция имеет решающее значение не только на товарных рынках, но и на рынках труда. Когда фирмы конкурируют за привлечение работников, они должны увеличивать заработную плату и улучшать условия труда.

Свободная конкуренция на многочисленных товарных рынках ведет к эффективному производству, широкому использованию знаний всех поставщиков и приведению производства в соответствие с потребностями потребителей.

Поскольку регуляторная политика опирается на стабильную нормативную базу, которая в равной степени применяется ко всем участникам, рыночная экономика и свободная конкуренция также требуют общих правил, защищающих конкуренцию и ее

участников от экономической мощи. Поэтому задача политики в области конкуренции в интересах потребителей и всех компаний, независимо от размера и правовой формы, – гарантировать и устойчиво обеспечивать максимально неограниченную конкуренцию.

Эта конкурентная ситуация означает, что компаниям всегда приходится считаться с потерей клиентов в пользу других конкурентов, если они предлагают сопоставимые услуги по более низким ценам или производят более качественную продукцию. В результате это означает постоянный стимул для дальнейшего развития предприятия, совершенствования продуктов и услуг и их предложения по конкурентоспособным ценам – это так называемая конкуренция за качество, от которой особенно выигрывают потребители.

Когда конкуренция на рынке недостаточна или отсутствует, доминирующие фирмы могут использовать свою рыночную власть, чтобы взимать более высокие цены, предлагать пониженное качество и блокировать потенциальных конкурентов от выхода на рынок, что означает, что предприниматели и малый бизнес не могут участвовать на равных условиях, а новые идеи не могут стать новыми товарами и услугами. Исследования также связывают рыночную власть с неравенством. В экономике без адекватной конкуренции цены и прибыль корпораций растут, в то время как заработная плата работников снижается.

Таким образом, свободная конкуренция не только способствует справедливому ценообразованию, повышению качества и росту предложения, ориентированного на потребителей, но и является мощным стимулом для инноваций, что ведет к техническому прогрессу. Это, в свою очередь, сказывается на росте и занятости в национальной экономике. В свою очередь Личный интерес формирует поведение различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Как итог, личный интерес и конкуренция – очень важные экономические силы. Личный интерес – это мотиватор экономической активности. Конкуренция – регулятор экономической деятельности. Вместе они образуют то, что Адам Смит называл «невидимой рукой», которая направляет ресурсы для их наиболее важного использования.

Список источников

1. Бондарь А.В. Экономическая теория / А.В. Бондарь. Минск: БГЭУ. 2017. – 477с.
2. Бедрина Е.Б., Козлова О.А. и др. Введение в экономическую теорию. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ. – 2016. – 210 с.
3. Бутырнова Т.С. Экономика. Учебное пособие / Т.С. Бутырнова. – М.: Экономика. – 2004. – 364 с.
4. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс / А.Г. Войтов. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК Дашков и К. – 2016. – 600с.

The article examines the role of competition and self-interest as key factors for the long-term development of a market economy.

Keywords: competition, personal interest, market economy, market, free competition.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЦИФРОВОЙ ФОРМЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Коняев А.А.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье приводится обзор новых методов управления финансовыми потоками банковского сектора России, среди которых введение управления цифровой ликвидностью банковского сектора путем получения оценок спроса и предложения на ликвидность в цифровой форме на временном горизонте – одна неделя.

Ключевые слова: финансовые потоки, цифровая ликвидность, банковский сектор.

Банковский сектор управляет входными, выходными, расчетными макрофинансовыми потоками. В результате движения макрофинансовых потоков между кредитными организациями, они регулярно сталкиваются с недостатком или избытком ликвидности. В целях обеспечения баланса спроса и предложения денежных средств на межбанковском рынке, Банк России проводит операции по управлению ликвидностью. Для этого он использует различные финансовые методы и инструменты. Нами разработаны новые методы управления финансовыми потоками банковского сектора, среди которых введение управления ликвидностью банковского сектора в цифровой форме (цифровая ликвидность). В работе под цифровой ликвидностью понимаются денежные средства в цифровой форме (цифровая валюта) кредитных организаций на цифровых кошельках в Банке России [1]. Внедрение цифровой валюты создает новые финансовые потоки – финансовые потоки банковского сектора в цифровой форме. В рамках предлагаемого метода все расчеты (расчетные макрофинансовые потоки) в цифровой валюте планируется осуществлять через платформу Банка России. Для этого Банк России открывает кредитным организациям цифровые счета – кошельки. Кредитные организации открывают и ведут цифровые счета-кошельки экономическим субъектам на платформе Банка России и осуществляют по ним расчеты (рис.1).

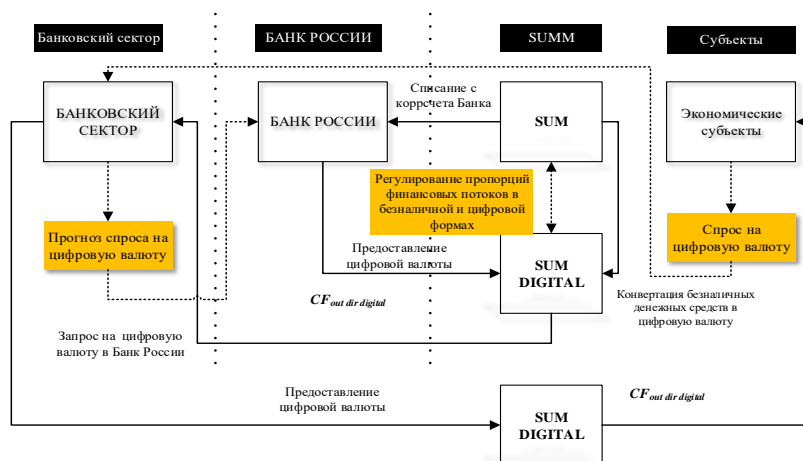


Рис. 1. Схема управления ликвидностью банковского сектора России в цифровой форме. Составлено автором.

В течение операционного дня объем средств на цифровых счетах кредитных организаций может значительно изменяться под воздействием различных факторов. При перетоке безналичных финансовых потоков экономических субъектов в цифровые финансовые потоки (цифровую валюту) банковский сектор сможет столкнуться с рисками потери ликвидности. В целях нивелирования существенного колебания ставок на денежном рынке и удерживания их вблизи ключевой ставки, Банку России необходимо компенсировать оттоки и притоки ликвидности в цифровой форме в банковский сектор.

Банк России должен определить основные параметры операций по предоставлению/абсорбированию ликвидности в цифровой форме – виды, сроки, обеспечение, круг контрагентов. На регулярной основе Банк России должен будет оценивать спрос и предложение цифровой ликвидности и на основании соотношения между этими величинами определять объемы своих финансовых операций.

Сущность метода заключается в том, что Банку России предлагается оценивать спрос и предложение ликвидности в цифровой форме на временном горизонте – одна неделя. Спрос на ликвидность в цифровой форме оценивается как средний уровень объемов цифровых счетов кредитных организаций, который им нужно поддержать в период между первой и второй частью возвратной операции. Аналогично предложение ликвидности в таком случае определяется как средний уровень объемов цифровых счетов кредитных организаций, который будет формироваться в течение одной недели, если Банк России не будет проводить операции по управлению цифровой ликвидностью.

Объем цифровой ликвидности банковского сектора изменяется в результате проведения Банком России операций по предоставлению/абсорбированию цифровой ликвидности и под влиянием автономных факторов.

Прогнозирование предложения осуществляется путем анализа факторов формирования цифровой ликвидности: изменение объема наличных денег в обращении, изменение остатков средств на безналичных счетах кредитных организаций, изменение сальдо покупки/продажи валюты.

Прогнозирование спроса осуществляется путем определения общего уровня цифровой ликвидности и анализа его изменения в динамике. Дополнительно Банк России может регулировать спрос на цифровую ликвидность посредством установления лимитов и ограничений на конвертацию безналичных средств в цифровую валюту.

Результат применения метода: получив оценки спроса и предложения на цифровую ликвидность, Банк России сравнивает их между собой. В случае если спрос на цифровую ликвидность на прогнозном горизонте превышает предложение, то в банковском секторе ожидается дефицит цифровой ликвидности. В обратной ситуации возникает профицит цифровой ликвидности в банковском секторе.

Вывод: предложенный метод прогнозирования финансовых потоков в цифровой форме позволяет комплексно управлять ликвидностью банковского сектора России в цифровой форме.

Список источников

1. Банк России. Цифровой рубль. Доклад для общественных консультаций. – Москва. 2020. https://cbr.ru/analytics/d_ok/dig_ruble/.

The article provides an overview of new methods of managing financial flows of the Russian banking sector, including the introduction of digital liquidity management of the banking sector by obtaining estimates of supply and demand for liquidity in digital form on a time horizon of one week.

Keywords: financial flows, digital liquidity, banking sector.

ЭКСПОРТ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Бегун А.В.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

В статье рассматриваются тенденции развития рынка транспортных услуг Республики Беларусь с точки зрения экспортного потенциала с учетом современных тенденций в мировой экономике.

Ключевые слова: экспорт, транспортные услуги, виды транспорта.

Транспортная отрасль является важнейшей составной частью экономики любого государства и оказывает влияние на все сферы общественной жизни. Стимулирование роста производства и потребления обеспечивается за счет устойчивой и эффективной работы транспорта. В структуре услуг Республики Беларусь транспортные услуги имеют наибольший удельный вес (41,9 % по данным за 2020 г.) [1]. Доля транспортных услуг в общем объеме экспорта услуг РБ за последние годы составляла не менее 42 % [2]. За период с 2016 г. по 2019 г. наблюдался рост экспорта транспортных услуг РБ в стоимостном выражении, однако в 2020 г. в связи с общей рецессией в экономике этот показатель несколько снизился относительно 2019 г. и составил 3 698,6 млн долл. США [3], при этом сальдо внешней торговли транспортными услугами в указанный период складывается положительным: экспорт более чем в 2 раза превышает импорт.

В структуре экспорта транспортных услуг в разрезе видов транспорта преобладают услуги автомобильного (40,2% от общего объема экспорта транспортных услуг) и железнодорожного транспорта (25,6% соответственно), что объясняется выгодным геополитическим положением нашей страны [4].

В последние годы отмечаются незначительные колебания в динамике удельного веса экспорта транспортных услуг в разрезе видов транспорта (таблица 1). Исключение составляет экспорт услуг воздушного транспорта: в 2020 г. наблюдается снижение объема экспорта услуг, оказанных данным видом транспорта, на 33,6% в сравнении с 2019 г., что связано с ограничительными мерами, введенными рядом стран в связи с пандемией. Также отметим поэтапное снижение объема экспорта услуг, предоставленных трубопроводным транспортом: за анализируемый период этот показатель снизился на 28% относительно 2016 г., что объясняется популяризацией альтернативных путей экспорта в ЕС нефти и газа из России. Объем экспорта услуг автомобильного транспорта имеет стабильную положительную динамику роста в пределах 22,5% к 2020 г. по отношению к началу анализируемого периода.

Несмотря на то, что именно транспортно-логистическая система, как мировая, так и национальная, оказалась одной из наиболее пострадавших сфер в результате пандемии COVID-19, в нашей стране за первое полугодие 2021 г. экспорт транспортных услуг вырос на 19% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и превысил 2 млрд долл. США. В целом по транспортной деятельности отмечается улучшение всех финансовых показателей. Выручка от реализации продукции, товаров,

работ, услуг увеличилась на 20,3%, рентабельность продаж – на 1,7%, затраты на производство и реализацию продукции снизились на 2% относительно первого полугодия прошлого года [5].

Вид транспорта	2016	2017	2018	2019	2020
Железнодорожный	23,5	25,8	27,2	27,2	25,6
Автомобильный	32,8	34,5	35,7	36,9	40,2
Воздушный	13,4	11,7	11,5	12,2	8,1
Морской	7,1	8,2	8,3	6,9	8,7
Трубопроводный	20,8	18,5	15,8	15,0	15,0
Прочие виды транспорта	1,7	0,8	1,0	1,2	1,8
Почтовые услуги	0,7	0,6	0,5	0,6	0,7

Таблица 1. Доля экспорта транспортных услуг по видам транспорта в общем объеме экспорта транспортных услуг за период 2016-2020 гг., %. Источник: авторская разработка на основе [3, 4].

Учитывая вышеизложенное, а также принимая во внимание необходимость повышения объемов экспорта транспортных услуг в свете выгодного географического расположения Республики Беларусь, отметим важность расширения сотрудничества не только со странами-участницами интеграционных объединений ЕС и ЕАЭС, но и с другими государствами путем максимального использования транзитного потенциала нашей страны и дальнейшей диверсификации структуры экспорта транспортных услуг с точки зрения мировой географии.

Список источников

1. Общий профиль Республики Беларусь (2020 год) [Электронный ресурс]: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/112/index.html> [Дата обращения: 06.12.2021].
2. Внешняя торговля Республики Беларусь, [2015 – 2019] : статистический сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2020. – 201 с.
3. Внешняя торговля услугами Республики Беларусь (годовые данные) [Электронный ресурс]: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/vneshnyaya-torgovlya-uslugami> [Дата обращения: 06.12.2021].
4. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь [Электронный ресурс]: <https://www.nbrb.by/statistics/foreigntrade> [Дата обращения: 06.12.2021].
5. Новости экономики Республики Беларусь (БЕЛТА): <https://www.belta.by/economics/view/eksport-transportnyh-uslug-za-pervoe-polugodie-prevysil-2-mlrd-455417-2021> [Дата обращения: 06.12.2021].

The article examines the development trends of the transport services market in the Republic of Belarus from the point of view of the export potential, taking into account the trends in the world economy.

Keywords: export, transport services, types of transport.

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ НАЛОГОВОЙ ТАЙНЫ

Колесник Д.В., Колесник В.В.

Сибирский государственный университет путей и сообщения, г. Новосибирск

Аннотация. В данной статье выражены основные признаки налоговой тайны. Описывается правовой режим её охраны, правильное использование, хранение и передачу секретных данных.

Ключевые слова: тайна, налоговая тайна, налогозначимая информация, защита информации, налоговые органы, налогоплательщик.

В статье анализируется содержание налоговой тайны. Налоги являются основой демократического государства. В статье 57 Конституции Российской Федерации закреплено, что каждый гражданин обязан платить установленные налоги. Согласно действующему закону, существует особый порядок защиты данных, предоставляющих налогоплательщиком для постановки его на учёт [1]. Налоговые органы, должны соблюдать порядок налоговой тайны, а именно, приводить в исполнение правильное использование, хранение и передачу секретных данных. В соответствии со статьёй 102 Налогового кодекса Российской Федерации под налоговой тайной понимают полученные надлежащими органами сведения о налогоплательщике [2].

Понятия «тайна» представляется в высшей степени необходимым, в том числе на законодательном уровне, потому что «тайна» это – особый правовой режим как доступа и сбережения, так и использования определенной совокупности конфиденциальной информации, за несоблюдение которого предусмотрена юридическая ответственность.

Налогозначимая информация – это тип информации, предназначенный непосредственно для целей налогообложения, поэтому информация, которой располагают налоговые органы, является не только экономической информацией, но еще и содержит персональные данные налогоплательщиков, налоговых агентов и лиц, сопутствующих уплате налогов, которые подпадают под режим защиты Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».

Легальное определение понятие «налоговая тайна» представлена в пункте 1 статьи 102 Налогового кодекса РФ, согласно которому: «Налоговую тайну составляют любые полученные налоговым органом, органами внутренних дел, органом государственного внебюджетного фонда и таможенным органом сведения о налогоплательщике, за исключением сведений, исчерпывающий перечень которых законодатель закрепил в этой же статье».

С.Д. Шаталов считает, что для гарантии налогоплательщику в секретности, представляемой им, в налоговые органы информации статья 102 Налогового кодекса Российской Федерации предусматривает, что большая часть данных о налогоплательщике понимаются как образующие налоговую тайну. То есть, они

защищаются контролирующими органами нелегального доступа и распространения [3].

Проведенный А.В. Торшиным анализ существующих режимов защиты конфиденциальной финансовой информации позволил автору выявить основной подход, который применялся в российском законодательстве при определении состава сведений, защищаемых в режиме той или иной тайны. Данный подход вообще не предусматривает установление какого-либо перечня охраняемой информации, определяются только ее конфиденты, то есть физические лица и организации, которым в силу профессиональной деятельности, по договору или на ином законном основании становятся известны сведения, которые они обязаны сохранять. Аналогично сконструированы нотариальная, адвокатская, аудиторская тайна [4].

С этим анализом следует согласиться, например, при установлении режима налоговой тайны законодатель применил именно такой подход, что ее конфидентами в законодательстве обозначены не частные практики и коммерческие организации, а соответствующие государственные органы и их должностные лица, а также привлекаемые ими специалисты и эксперты.

В пункте 3 статьи 102 НК РФ установлено, что сведения о налогоплательщике имеют специальный режим хранения и доступа. Из этого положения следует обязанность налоговых органов принимать меры по сохранности таких сведений, поэтому их утрата неизбежно влечет наступление ответственности. Следует отметить, что действующие нормативные акты предусматривают уголовную, административную и дисциплинарную ответственность за разглашение и незаконное использование сведений, составляющих налоговую тайну.

Важность налоговой тайны заключается в том, что она гарантирует защиту прав и законных интересов налогоплательщиков в отношении информации, отнесенной законодательством к налоговой тайне, в этой связи законодательное закрепление самого понятия «тайна» позволит не только распространить свою защиту на информацию, но еще подчеркнет публичный характер тайны и определенный статус ее конфидентов.

Список источников

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (ред. от 14.03.2020) // Рос. газ. — 2020. — 04 июля.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146 (ред. от 02.07.2021) // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 1999.
3. Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный): учебное пособие / Сост. и автор коммент. С.Д. Шаталов. — М., — 1999. — с. 490.
4. Торшин А.В. Соотношение налоговой тайны с другими режимами защиты конфиденциальной экономической информации // Финанс. право. — 2002. — № 1.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Хорошева И.В.

ПАО «Ашинский метзавод», г. Аша

В статье описывается сбалансированная система показателей как инструмент повышения эффективности управления мотивацией персонала. Дана характеристика влияния системы на деятельность сотрудников посредством достижения стратегических целей предприятия. Описан процесс определения ключевых показателей и карт эффективности, применяя элементы ССП.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, ключевые показатели эффективности, мотивация персонала.

В условиях современных рыночных условий развития экономики в России управлению человеческими ресурсами руководители предприятий не уделяют должного внимания, применяя в своей деятельности малоэффективные инструменты мотивации персонала, что пагубно влияет на итоговый результат финансовых показателей. Персонал предприятия является главным двигателем успешности бизнеса, поэтому необходимы новые методы мотивации, которые были бы направлены на достижение целей организации и при этом, удовлетворив собственные интересы своих сотрудников.

Эффективность управления персоналом должна отвечать трем основным параметрам – достижение поставленных целей, осознание собственного труда и участие в процессе самого работника (рисунок 1). Процесс управления персоналом охватывает различные грани понятия эффективности.

Для эффективного влияния персонала на положительные результаты в процессе трудовой деятельности организации может выступить сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, ССП), как метод, меняющий в целом корпоративную культуру предприятия.

Система сбалансированных показателей – это управленческая и стратегически-измеряемая система, переводящая миссию и стратегию организации в сбалансированный комплекс интегрированных рабочих показателей [1].



Рис. 1. Параметры эффективного управления персоналом.

При оценивании эффективности управления персоналом раскрываются проблемные места в сотрудничестве со своими работниками. В современных условиях бизнеса для развития предприятия необходима перспективная стратегия, поставленные задачи, сформулированные показатели, которые определяют текущее состояние предприятия. В соотношении с ними должны появиться показатели, характеризующие эффективность управления персоналом.

Результативность стратегических целей, эффективность процессов управления персоналом и работы всей организации в целом, его структурных подразделений и работников формируется таким определением как ключевые показатели эффективности (КРІ), которые связаны с мотивацией персонала. Индикаторы с их целевыми и граничными значениями определены таким образом, чтобы максимально охватить все критические области, влияющие на реализацию стратегии [2].

Для оценки эффективности управления персоналом в ССП выделено три блока, являющихся основой стратегии управления человеческими ресурсами современных предприятий – результативность труда, гуманизация труда, эффективность инвестиций в персонал (рисунок 2).



Рис. 2. ССП для оценки эффективности управления персоналом [3].

Результативность труда сотрудников позволяет рассчитать вознаграждение сотрудника и наглядно отражает их общую производительность с точки зрения достижения стратегических целей и взаимосвязь между результативностью сотрудников и заработной платой. Достижение цели побуждает сотрудника сосредоточиться на достижении цели, демонстрирует четкую связь между достижением цели и общей производительностью и заработной платой. Эффективность показателей позволяет планировать действия для достижения целей, наполнить систему мотивации реальными значениями.

От эффективности инвестиций в персонал зависит, как долго предприятие успешно будет присутствовать на рыночной конкурентной среде, бизнес должен инвестировать средства в повышение квалификации своих сотрудников, информационные технологии, системы и процедуры. Эти цели рассматриваются в рамках данной проекции ССП. В проекции обучения и роста основными драйверами эффективности могут быть удовлетворение сотрудников, удержание сотрудников, их умения и квалификация. Эффективность инвестиций в персонал отражается такими

показателями, как: удельный вес расходов на содержание работника в общем объеме прибыли; доля расходов на обучение сотрудников в общей сумме расходов на оплату труда подразделения; доля расходов на реализацию стимулирующих мероприятий в общем объеме прибыли.

Гуманизация труда — это приспособление (адаптация) как работника, так работодателя к трудовой жизни к человеку, которое предполагает создание наиболее благоприятных условий и организации труда для максимальной реализации трудового потенциала работников. Гуманизация труда в ССП оценивается следующими показателями: уровень заработной платы; уровень должностного продвижения; уровень развития системы непрерывного обучения [3].

В рисунке 3 для каждого направления представлены несколько объективных и субъективных показателей оценки эффективности управления персоналом, на основании которой можно сказать, что показатели сбалансированной системы учитывают, как количественные, так и качественные характеристики затраченного работниками труда, что позволяет произвести более глубокую и точную оценку эффективности управления человеческими ресурсами.

	Объективные показатели	Субъективные показатели
Гуманизация труда	<p>Коэффициент уровня заработной платы</p> <p>Коэффициент развития персонала</p> <p>Коэффициент уровня развития системы непрерывного обучения</p> <p>Коэффициент соответствия условий труда условия труда санитарногигиеническим требованиям</p> <p>Коэффициент автоматизации труда</p>	<p>Коэффициент удовлетворенности заработной платой</p> <p>Коэффициент удовлетворенности системой обучения</p> <p>Коэффициент удовлетворенности условиями труда</p> <p>Коэффициент удовлетворенности организацией труда</p> <p>Коэффициент удовлетворенности карьерным ростом</p>
Результативность труда	<p>Доля ошибок при выполнении трудовых заданий</p>	<p>Соответствие профилю компетенций</p>
Эффективность инвестиций в персонал	<p>Коэффициент возврата инвестиций в персонал</p>	<p>Качество выполнения должностных обязанностей</p>

Рис. 3. ССП для оценки эффективности управления персоналом.

Успешность сбалансированной системы показателей на предприятии зависит от качества его внедрения. Немаловажным аспектом выступает готовность руководителей высшего звена менять свое мировоззрение и транслировать на своих сотрудников свои цели и задачи.

На первом этапе формулируем миссию предприятия, определяем главные цели далее необходимо определить направление для выполнения целей, поставить задачи всем структурным подразделениям и определить мероприятия на исполнение данных поставленных задач, то есть построить дерево целей (рисунок 4).

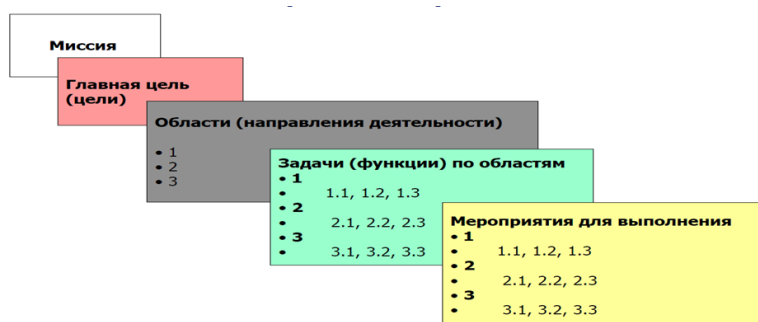


Рис. 4. Построение дерева целей.

После того, как миссия сформулирована, необходимо разработать стратегические цели предприятия. Стратегические цели – это ожидаемые результаты, которых хочет достичь организация в ближайшем будущем. Задачи устанавливаются как на всё предприятие в целом, так на структурные подразделения и конкретных работников [4].

На этапе подготовки к строительству ССП необходимо разработать стратегию, определить перспективы и решить, для каких организационных структур и позиций необходимо развивать ССП. Чем больше структурных подразделений будет в ССП, тем лучше будет каскадировать (разбивать, передавать) важные цели с верхнего уровня на нижний (рисунок 5).

Важной задачей эффективного согласования цели с работником – это выстроить взаимосвязь между требуемым результатом, предстоящим вознаграждением, которым был бы удовлетворен сам работник. Для того чтобы работники могли сосредоточиться на поставленных целях, нужны верные стимулы, которые связывали достижение цели и мотивацию сотрудника. Ориентация поведения сотрудников на достижение стратегических целей компании достигается за счет построения ССП: сотрудники знают стратегические цели предприятия в целом, какие действия они должны предпринять для достижения этих целей, и мотивированы на их выполнение [5].

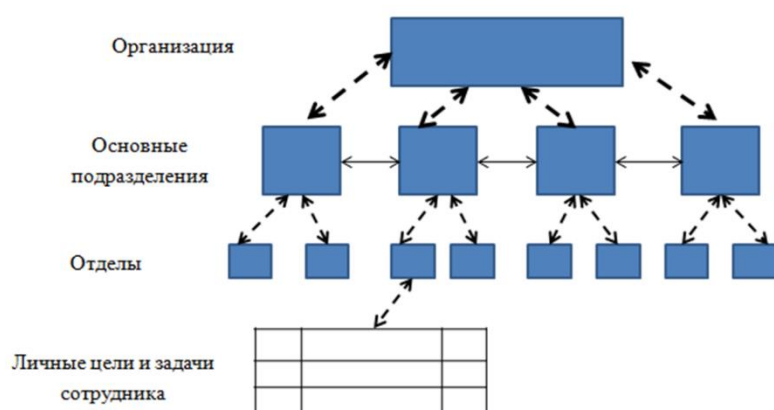


Рис. 5. Схема каскадирования целей.

Затем разрабатывается стратегическая карта завода, на которой распределяются стратегические цели, связанные причинно-следственными отношениями. При этом для

каждой цели определяется набор показателей, с помощью которых определяется степень достижения целей (рисунок 4). На следующем этапе необходимо согласовать цели с сотрудниками и внедрить систему мотивации персонала на основе ССП. В ходе собеседований с сотрудниками согласовываются сами цели, например, стратегические цели, индивидуальные цели личного развития, операционные цели, которое можно оформить в виде анкеты (таблица 1)

1. Название подразделения		
2. Какие основные задачи стоят перед Вашим подразделением – основные 4-6 задач высокого уровня, включая специальные задачи на 2021год? (например: прогнозировать и планировать финансовые и экономические показатели, контролировать выполнения бюджетов и финансовой дисциплины)		
3. За какие процессы отвечаете Вы и Ваше подразделение (например: составление бизнес-планов на основании предложений предприятий и подразделений, подготовка прогнозов по поступлениям/выбытию денежных средств, отчетов по деятельности дирекции, взаиморасчетам предприятий, реестра платежей.)		
4. Какие показатели должны использоваться для оценки эффективности Вашего подразделения (ключевые показатели эффективности КРІ)		
4а. Финансово - операционные КРІ (параметры эффективности, привязанные к основным финансово- операционным результатам Вашей деятельности)	4б. Клиентские КРІ (выставление качественной оценки, например, оценка внутренними или внешними клиентами)	4в. Процессные КРІ (выполнение процессов качественно, в срок)
5. Информация, о каких КРІ доступна сегодня, и может быть использована в оценке эффективности подразделений		6. Источник информации, название документа и подразделения ответственного за составление (например: планово-экономический отдел)

Таблица 1. Анкета руководителю для определения ключевых показателей эффективности.

Результаты этого процесса могут быть зафиксированы в виде карты сбалансированных показателей (рисунок 6).

Название	ИЗМ. ЕД	Цели		Цели	Вес	2008° Целевой	100% Целевой	120% Целевой	Значение	Успешность % исполнения за	Именно
		Прошлый год	Текущий								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Ключевые показатели эффективности					Вес	Цели (%)			Успешность (%)		
						Цели (плановые)			Результаты (фактические или планы)		

Рис. 6. Карта эффективности сотрудника.

Каждый показатель имеет перечень необходимых атрибутов:

- вес показателя (сумма весов всех показателей равна единице) в структуре поощрительной части заработной платы дает понимание того, какую значимость вкладывает работодатель и как влияет сам работник на этот показатель [6]. Вес каждого из определенных показателей формируется руководителями структурных подразделений, и утверждается ТОП-менеджерами своего направления. Целесообразно вес показателя в структуре устанавливать не ниже 10% и не выше 80%.

При разработке показателей необходимо обратить внимание целевые планки - пороговые допустимые значение ниже, которых нельзя опускаться и максимального значения, куда может стремиться сотрудник при достижении своих целей. Здесь важно определить реальные показатели, которые должны быть достижимыми, понятными и простыми. С учетом перечисленных параметров создается паспорт показателя, который содержит полную информацию о нем. Пример такого паспорта продемонстрирован в таблице 2 [5]. В результате внедрения сбалансированной системы показателей у работника появляется возможность самостоятельно следить за своими достижениями и своевременно принимать меры для выполнения установленного показателя. Также выстраивается четкая система взаимодействий между структурными подразделениями. Стратегические цели и показатели целесообразно зафиксировать в должностных инструкциях сотрудника и также можно сформировать паспорт должности (таблица 2).

Паспорт должности – итоговый документ, в котором зафиксирована зона ответственности каждой должности и критерии результативности для нее. Данный документ описывает:

- процессы, за которые отвечает сотрудник;
- цели, входящие в зону ответственности сотрудника;
- перечень КРІ, за которые отвечает сотрудник по данной должности и формулы для их расчета [5].

Название показателя, единица измерения	Доля заказов, выполненных полностью и в срок, %
Описание показателя	Показатель оценивание долю заказов (в %), выполненных полностью и в срок в соответствии с требованиями покупателей, среди общего количества заказов покупателей в отчетном периоде
Расчет показателя	$KPI = \frac{B3}{O3} \times 100$, где O3 – общее число заказов, выполненных полностью и в срок (в соответствии с требованиями клиентов)
Периодичность оценивания	Месяц
Источник данных	Журнал учета выполнения заказов, товарно-транспортные накладные, претензии покупателей
Пример расчета показателя	За месяц пришло 60 заказов от клиентов, O3=60. Было выполнено в срок 50 заказов, B3=50. $KPI \text{ (факт)} = \frac{50}{60} \times 100 = 83\%$
Пример расчета индекса KPI, %	База=30%, Норма=90%, Факт=83%. $\text{Индекс KPI} = \frac{83-30}{90-30} \times 100 = 88\%$

Таблица 2. Пример паспорта показателя КРІ.

Для того чтобы сотрудник эффективно выполнял поставленные показатели, он должен:

- четко знать суть КРІ и как его достигать;
- иметь достаточную мотивацию на достижение КРІ (хотеть его достичь);
- обладать необходимыми навыками и знаниями (уметь достигнуть).

Если хотя бы одни из компонентов будет отсутствовать (знать, хотеть, уметь), то эффективность деятельности сотрудника будет снижаться.

Система мотивации персонала, основанная на СПП, должна отвечать таким требованиям, как:

- практичность: практическая реализуемость за счет построения оптимальных процессов и формирования умеренной сложности;

- прозрачность: система мотивации будет работать, если цели, оценочные показатели и система оплаты труда понятны сотрудникам, участвующим в реализации стратегии;

- рентабельность: рентабельность как важнейшая предпосылка внедрения новой системы мотивации в значительной мере зависит от того, насколько сбалансировано соотношение между размером оплаты труда и достигнутыми результатами подразделения;

- легитимность: основанная на ССП система мотивации персонала может быть внедрена только в том случае, если она не противоречит правовым рамочным условиям [6].

В связи с тем, что стратегические цели предприятия дают направление на формулировку ключевых показателей, которые определяют эффективность трудовых ресурсов, необходимых на снижение затрат и повышения производительности труда говорит о том, что сбалансированная система показателей на современном этапе экономики говорит о положительном аспекте в повышении эффективности управления персоналом и успешности развития организации.

Список источников

1. Коплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 304 с. (серия «Библиотека IBS»).
2. Гарькуша В.Н. Управление мотивацией персонала в системе сбалансированных показателей предприятия / В.Н. Гарькуша, А.В. Гугуева // Друкеровский вестник. — 2015. — № 2. — С. 109-114.
3. Самолюк Т.А. Применение системы сбалансированных показателей для оценки эффективности управления персоналом/ Т.А. Самолюк // Интерэспо Гео-Сибирь // Сибирский государственный университет геосистем и технологий// -2015. Т.3, № 2. – С.151-155.
4. Мозговой А.И. Система сбалансированных показателей как инструмент мотивации персонала / А.И. Мозговой; А.Ю. Кофанова // Кадровик. - 2011. - N 6. - с.113-124.
5. Казначеева Н.Л. Оценка эффективности внедрения сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления предприятием / Н. Л.

Казначеева, А.В. Моргунов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2009. – № 1(5). – С. 48-52.

6. Коплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 416 с.

***INCREASING THE EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT IN A
SYSTEM OF BALANCED PERFORMANCE***

Khorosheva I.V.

PJSC "Ashinskiy Metallurgical Plant", Asha

The article describes a balanced scorecard as a tool to improve the efficiency of personnel motivation management. The characteristic of the influence of the system on the activities of employees through the achievement of the strategic goals of the enterprise is given. The process of determining key indicators and performance maps, using the elements of the BSC, is described.

Keywords: balanced scorecard, key performance indicators, staff motivation.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СХПК «УСОЛЬСКИЙ СВИНОКОМПЛЕКС»

Мокина Н.А., Монгуш Ю.Д.

*Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского,
г. Иркутск*

В статье рассмотрено понятие инвестиционной деятельности, а также её управление на примере предприятия СХПК «Усольский свинокомплекс». Разработан инвестиционный проект для улучшения деятельности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, биогазовая установка.

Инвестиционная деятельность предприятия — важная неотъемлемая часть его общей хозяйственной деятельности. Значение инвестиций в экономике предприятия трудно переоценить.

Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость и возрастание роли долгосрочных факторов [2, с. 118].

Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки, расширять производственные мощности, повышать конкурентоспособность своей продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно вкладывать капитал, и вкладывать его выгодно. Поэтому ему необходимо тщательно разрабатывать инвестиционную стратегию и постоянно совершенствовать ее для достижения вышеназванных целей [1, с. 34].

Инвестиционная деятельность СХПК «Усольский свинокомплекс» осуществляется за счет финансирования ее из различных источников.

Эффективность инвестиционной деятельности организации отражают: платежеспособность, ликвидность, финансовая эффективность, деловая активность, инвестиционная привлекательность.

Эффективность инвестиционной деятельности организации зависит, прежде всего, от таких показателей, как – фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондорентабельность, показателей движения и технического состояния производственных фондов.

Несмотря на это, СХПК «Усольский свинокомплекс» имеет высокую деловую активность, все средства используются эффективно, без перебоев производства, стоит отметить, что у предприятия наблюдается дефицит денежных средств от инвестиционной деятельности.

Анализ финансово-экономических показателей СХПК «Усольский свинокомплекс» за 2018-2020 гг. показал, что по размеру предприятие является крупным, поскольку среднегодовая численность работников составляет 1 039 человек. Численность работников увеличилась на 6,8% (66 человек). Основные средства на предприятии используются рационально, т.к. показатели фондоемкости сократились, а фондоотдачи увеличились.

Показатели	Годы			Изменение 2020 г. к 2018 г.	
	2018	2019	2020	(+/-)	%
Фондообеспеченность, тыс. руб.	145 182	154 319	161 601	16 419	111,3
Фондовооруженность, тыс. руб.	2 802	2 867	2 921	119	104,2
Фондоотдача, руб./руб.	2,13	2,26	2,27	0,1	-
Фондоемкость, руб./руб.	0,47	0,44	0,44	0,0	-
Фондорентабельность, %	36,6	34,5	25,3	-11,3	-
Рентабельность затрат, %	20,8	17,8	12,4	-8,4	-

Таблица 1. Анализ финансово-экономических показателей СХПК «Усольский свинокомплекс» за период 2018-2020 гг.

СХПК «Усольский свинокомплекс» является самым крупным свиноводческим и мясоперерабатывающим предприятием в Иркутской области. К сожалению, есть у СХПК «Усольский свинокомплекс» и другая сторона – кроме мяса здесь производятся ещё и отходы, причём в количестве, во много раз большем. Для решения данной проблемы, мы предлагаем инвестиционный проект по утилизации органических отходов с помощью биогазовых технологий. В нашем случае, биогаз будет получаться при переработке органических отходов биокомплексом СБГ-30.

Наименование	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
Комплекс гомогенизации	1	1 645 000
Комплекс анаэробного сбраживания	1	11 860 000
Комплекс сбора и очистки газа	1	1 920 000
Система технологической обвязки комплекса	1	2 300 000
Комплекс преобразования газа в энергию	1	8 400 000
Итого		26 125 000

Таблица 2. Стоимость оборудования модели СБГ-30.

Таким образом, общая стоимость проекта составит 29 943 880 руб. (покупка оборудования доставка, монтаж, лабораторные исследования, затраты на оплату труда), из них: 10 000 тыс. руб. – собственные средства, 19 943,88 тыс. руб. – заёмные.

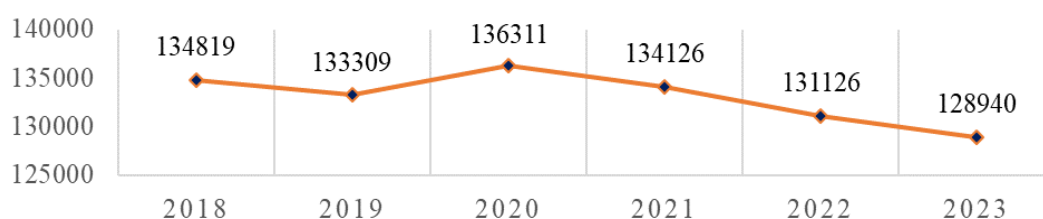


Рис. 1. Прогноз затрат на электроэнергию СХПК «Усольский свинокомплекс».

При внедрении биогазовой установки предприятие значительно сэкономит на затратах на электричество, т.к. среднегодовая экономия составит 2 185,3 тыс. руб. Прогнозируемая сумма чистой прибыли составила 783 390 тыс. руб. Отмечается повышение уровня показателей рентабельности.

Список источников

1. Зимин И.А. Реальные инвестиции: учеб. пособие / И.А. Зимин. – М.: Тандем, 2017. – 264 с.
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М.: Пресс, 2019. – 144 с.
3. Щеткин И.Е. Совершенствование методов инвестиционно-инновационной деятельности предприятий критической инфраструктуры // Проблемы современной экономики. - 2016. - № 5. - С. 34-40.

MANAGEMENT OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF THE AGRICULTURAL COMPLEX "USOLSKY PIG COMPLEX" OF THE USOLSKY DISTRICT OF THE IRKUTSK REGION

Mokshina N.A., Mongush Yu.D.

Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Yezhevsky, Irkutsk

The article discusses the concept of investment activity, as well as its management on the example of the enterprise SHPK "Usolsky pig complex". An investment project has been developed to improve the company's activities.

Keywords: investment activity, investment project, biogas plant.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА В РФ

Антонов К.Ю.

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Краснодар

Аннотация. Представлена информация о налоговой нагрузке на жителя и ИП на территории РФ. Проведено сравнения налоговой нагрузки с другими странами. Предложена мера по повышению экономической грамотности населения.

Ключевые слова: налоги, налог на доходы, физические лица, налог на прибыль, прогрессивная шкала налогов, налоговая нагрузка, экономическая грамотность.

Всё чаще и чаще слышны споры о величине налогов на территории РФ. Согласно одной точки зрения, территории РФ довольно низкие налоги, в частности, сторонником такой версии является Министерство Финансов, которое утверждает, что налоговая нагрузка в РФ одна из самых низких в мире. Сторонники противоположного мнения говорят о высоком размере налогов по отношению к другим странам. Со слов декана экономического факультета МГУ налоговая нагрузка, т.е. сумма всех возможных сборов, составляет 48%, это значит, что с каждого заработанного рубля житель страны отдаст государству 48 копеек. Именно из-за таких споров нужно разобраться в налоговой системе подробнее.

Самый известный налог – НДФЛ – это налог на доходы физических лиц, его процентная ставка составляет 13% или 15%, с 01.01.2021 для физических лиц с доходами более 5 млн. рублей [2]. На ставку в 13% приходится чуть меньше половины населения РФ – примерно, 71 млн. человек уплачивают этот налог, а НДФЛ в размере 15% уплачивают около 0,3-0,7 млн людей (около 0,02-0,05% от всего населения).

Но НДФЛ лишь видимая часть от всех налогов. Существуют налоги, которые оплачивает работодатель за сотрудника. Работодатель выплачивает 22% в пенсионный фонд при доходе до 1,465 млн. рублей в год или 10% при превышении суммы в 1,465 млн рублей в год. Помимо этого, работодатель также уплачивает 2,9% в фонд социального страхования, 5,1% в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и до 8,5% за страхование от несчастных случаев, ставка по этой выплате зависит от профессионального риска.

Как итог: всего получается до 38,5% уплат со стороны работодателя. Для обычного работника это значит, что для получения средней зарплаты по России – 51 тыс. руб., работодатель должен заплатить почти 20 тыс. руб. взносов, к этой сумме стоит также прибавить 13% НДФЛ, после чего человек получает на руки чуть больше 40 тыс. руб. Если сложить полученные деньги работником и деньги, которые за него получает государство, получается, примерно, 70 тыс. руб., но человеку достанется на руки только 44 тыс. руб., что составляет чуть более 60% от общей суммы, а более трети денег забирает государство.

Для наглядности стоит сравнить российские налоги с иностранными. Примером послужат США и ФРГ.

В США ставка подоходного налога прогрессивная и зависит от места жительства, семейного статуса и суммы заработка. Например: если человек живёт в штате Сан-Франциско и имеет сумму заработка свыше 10 млн. долларов, при этом является холостым, то он заплатит 52% от своего заработка в качестве налога, а если человек живёт в штате Флорида, имеет средний уровень заработка и также холост, то он заплатит всего 16,5% или 13%, если он женат. Если же женатый человек будет работать за минимальную по часовой оплату, то он уплатит всего 8% со своего дохода.

В ФРГ также используется прогрессивная шкала налогов. Бедный человек, с суммой заработка до 9,744 тыс. евро в год, может совсем не уплачивать подоходный налог. Человек со средним доходом, который составляет 30 тыс. евро в год, будет платить уже 14%, а богатый человек, чей доход будет составлять более 60 тыс. евро в год, заплатит 42% или 33%, если он женат и имеет детей. При этом в Германии, как и в России, платятся различные взносы: на медицинское и пенсионное страхование, страхование от безработицы и на случай длительного ухода за больными. Главным отличием от России является то, что такие взносы оплачиваются пополам с работодателем.

На основании информации выше, можно утверждать, что средний россиянин платит 13% НДФЛ и около 35% опосредованно, через работодателя, что в общей сумме составляет 48%. Налоги жителя США зависят от множества факторов, но при средней заработной плате он заплатит от 16% до 24% в зависимости от штата, при этом все выплаты идут напрямую от работника. Средний житель ФРГ как может ничего не отдать государству, так может и заплатить свыше 40% налогов, если он одинок и имеет высокий уровень заработной платы.

Если рассматривать налоги для юридических лиц, то помимо уплаты налогов за своих сотрудников работодатель должен заплатить и за себя. Налог на прибыль составляет 20%, при этом у представителей малого бизнеса есть возможность платить 6% от дохода по системе упрощённого налогообложения, он уплачивается до покрытия расходов [1]. Примером такой уплаты может маленькое ИП, которое получает 100 тыс. руб. в месяц, с которых 6% уйдёт в казну государства, и, если у ИП есть наёмные сотрудники, дополнительно уплачивается 6%, а уже после идёт расчёт с сотрудниками.

В случае с ООО ситуация сложнее: учредитель не может распоряжаться доходом компании так, как это делает ИП. Получая аналогичную сумму в месяц, ООО заплатит те же самые 6%, по упрощённой системе, а затем, если собственник захочет вывести деньги на личный счёт, то он заплатит 13% НДФЛ на дивиденды. Как итог, предпринимать, имеющий малый бизнес на территории РФ, помимо выплат за сотрудников, отдаёт 6%, и при выдаче дивидендов сумма возрастает.

Но основная проблема российского налогообложения вовсе не в налогах с дохода. Налоговая нагрузка на россиян растёт за счёт разного рода дополнительных платежей. Одну из главных налоговых прибылей государству приносит НДС – Налог на Добавленную Стоимость, т.е. часть стоимости товара или услуги напрямую изымается в бюджет. Основная ставка НДС в России составляет 20%, она применяется к большинству товаров, не считая медицинских услуг и ряда продуктов питания вроде

молока, мяса и хлеба, к ним применяется ставка в 10%. Помимо НДС в России существует множество других налогов: налог на транспорт, на землю, на недвижимость, на роскошь, таможенные пошлины, акцизы и др.

Из информации выше можно сделать вывод, что в России налоговая нагрузка на жителей одна из самых высоких по сравнению с другими странами. Споры на эту тему возникают из-за низкой экономической грамотности жителей РФ. Именно из-за того, что большинство налогов платит работодатель за сотрудник и возникают недопонимания в вопросе налоговой нагрузки на жителей. Данную ситуацию можно исправить введением закона, который обяжет платить людей за себя все налоги напрямую.

Список источников

1. Землякова А.В. Преобразование специальных налоговых режимов / А.В. Землякова, А.А. Белоусова // Экономика устойчивого развития. – 2020. – № 3(43). – С. 138-142.
2. Романов Б.А. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебное пособие / Б.А. Романов. - Москва: Дашков и К, 2016. - 560 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1428260>.

Abstract. Information on the tax burden on residents and sole proprietors in the territory of the Russian Federation is presented. The tax burden was compared with other countries. A measure to improve the economic literacy of the population is proposed.

Keywords: taxes, personal income tax, income tax, progressive tax scale, tax burden, economic literacy.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ И ПРАКТИКА ИХ ВЛИЯНИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Богачев О.Д., Неталиев А.А., Василенкова Н.В.

*ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»,
г. Астрахань*

Аннотация: в представленной статье рассматривается суть основных принципов управления качеством, оценивается их влияние на ключевые финансовые показатели компании, а также примеры мероприятий по их реализации на практике. Авторами статьи был проведён анализ классификации основных принципов управления в зависимости от финансовых затрат компании, объекта приложения и по характеру влияния на основные финансовые показатели деятельности компании.

Ключевые слова: управление качеством, показатели эффективности, компания, показатели качества, классификация принципов.

Управление качеством — вид деятельности оперативного характера, направленный на повышение показателей эффективности компании, осуществляемый руководителями и персоналом предприятия с целью воздействовать на процесс создания продукции для обеспечения ее качества.

Стандарт ИСО 9001 [1] определяет семь основных принципов, обеспечивающих минимальный необходимый уровень качества выпускаемой продукции, эффективность реализации этих принципов на прямую влияет на уровень качества и гарантирует стабильность деятельности предприятия, в их числе:

- ориентация на потребителя
- лидерство;
- взаимодействие людей;
- процессный подход;
- постоянное улучшение;
- принятие решений, основанных на фактах;
- менеджмент взаимоотношений.

Действующий стандарт ориентирован на применение «процессного подхода» на стадии разработки, внедрении и улучшении эффективности системы менеджмента качества в целях повышения удовлетворенности потребителей путем выполнения определенных требований. Процессный подход позволяет организации управлять взаимосвязями между процессами системы, так что общие результаты деятельности данной организации будут улучшены. Так же он включает в себя систематическое определение и менеджмент процессов и их взаимодействия таким образом, чтобы достигать намеченных результатов в соответствии с политикой в области качества и стратегическим направлением организации.

Применение процессного подхода позволяет:

- понимать и постоянно выполнять требования;
- обзирать процессы с точки зрения добавления ими ценности;

- достигать результативного функционирования процессов;
- улучшать процессы на основе оценивания данных и информации.

Для реализации принципа лидерства руководителя необходимо, во-первых, понимание отличий лидера и руководителя, а именно руководитель – управляет подчиненными, а лидер побуждает их действовать для выполнения цели [2]. Во-вторых, руководителям всех уровней предприятия с установленной периодичностью, например, 1 раз в два месяца, необходимо формировать отчет о работе по изучению и внедрению социально-психологических методов повышения эффективности работы своих подчиненных.

Высшее руководство должно демонстрировать лидерство и приверженность в отношении ориентации на потребителя посредством обеспечения того, что:

- требования потребителей, а также применимые законодательные и нормативно правовые требования определены, поняты и неизменно выполняются;
- риски возможности, которые могут оказывать влияние на соответствие продукции и услуг и на способность повышать удовлетворенность потребителей, определены и рассмотрены;
- в центре внимания находится повышение удовлетворенности потребителей.

Авторами статьи были сгруппированы основные принципы по наиболее значимым признакам в зависимости от необходимых для реализации финансовых затрат, объекта приложения, а также по характеру влияния на основные финансовые показатели деятельности компании.

Классификация принципов управления качеством в зависимости от необходимых финансовых затрат компании

1) Мероприятия, реализация которых требует, как правило, незначительных финансовых затрат.

- обеспечение лидерства руководителей;
- проведение работ по вовлечению работников;

2) Финансовые затраты для реализации мероприятий невозможно определить без предварительной конкретизации.

- налаживание процессного подхода;
- постоянное улучшение;

3) Мероприятия, реализация которых требует, как правило, значительных финансовых затрат.

- принятие решений, основанных на фактах;
- ориентация на потребителя;
- взаимовыгодные отношения с поставщиком;

Классификация принципов управления качеством в зависимости от объекта приложения

1) Объект - сотрудники предприятия и руководители, а также их социально-психологические отношения.

- обеспечение лидерства руководителей;
- проведение работ по вовлечению работников;

2) Объект - технологии, процессы, ресурсы.

- внедрение процессного подхода;
- постоянное улучшение;

3) Объект информация.

- принятие решений, основанных на фактах;
- ориентация на потребителя;

Классификация принципов управления качеством в зависимости от их влияния на основные финансовые показатели деятельности компании

1) Влияние на показатели производительности труда, деловой активности.

- обеспечение лидерства руководителей;
- проведение работ по вовлечению работников;

2) Прямое влияние на показатели прибыли.

- внедрение процессного подхода;
- постоянное улучшение;

3) Косвенное влияние на показатели прибыли.

- принятие решений, основанных на фактах;
- ориентация на потребителя;

Мероприятия по созданию системы качества не всегда требуют огромных финансовых вложений, однако должны реализовываться постоянно и всеми без исключения сотрудниками предприятия.

Заключение. Результаты изучения способов исполнения предпринимателями на практике принципов управления качеством и их влияние на изменение показателей эффективности деятельности компании важны для руководителей промышленных предприятий и их сотрудники, в том числе финансистов, исследователей и специалистов в области управления качеством. Знание современных тенденций в управлении качеством и соответствующее обучение персонала компании необходимо для эффективного ведения бизнеса и повышения финансовых показателей.

Список источников

1. ГОСТ ISO 9001-2011 «Системы менеджмента качества. Требования» // Электронный ресурс: protect.gost.ru.
2. Глазунов А.В. Постоянное улучшение. Подходы, методы и приемы // Методы менеджмента качества. — 2003. — № 1.
3. Андреев В.И. Саморазвитие менеджера. — М.: Дело, 2014. — 160 с.

Abstract. The presented article examines the essence of the basic principles of quality management, evaluates their impact on the key financial indicators of the company, as well as examples of measures for their implementation in practice. The authors of the article analyzed the classification of the basic principles of management depending on the financial costs of the company, the object of the application and the nature of the impact on the main financial indicators of the company.

Keywords: quality management, performance indicators, company, quality indicators, classification principles.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Аблямитова А.Л.

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Симферополь

В статье рассматриваются факторы, активизирующие интеграционные процессы, которые обосновывают целесообразность и эффективность интеграции.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, экономическая интеграция.

Современные условия хозяйствования характеризуются активизацией интеграционных процессов в экономике. Однако, как показывает практика, нередко интеграция хозяйствующих субъектов и функционирование интегрированных структур неэффективны, что приводит к необходимости изменения состава участников объединения, разрушения интегрированной структуры в результате нарушения общего равновесия. В этих условиях требуется исследование факторов, обосновывающих целесообразность и определяющих эффективность интеграции хозяйствующих субъектов.

Создание интегрированной системы происходит под действием факторов, влияние которых может способствовать или ухудшать условия ее создания. Некоторые из них являются главными, что приводит к образованию систем определенного типа (вертикальные, горизонтальные, конгломератные интегрированные структуры), другие дают лишь кратковременный импульс, который активизирует или замедляет интеграционные процессы.

Анализ позиций разных авторов показывает разнообразие возможных подходов к определению факторов эффективности интеграции хозяйствующих субъектов, но, в то же время, единой классификации их не сложилось. Одна из проблем связана с выделением внутренней (микроэкономической) и внешней (мезо- и макроэкономической) среды функционирования субъектов хозяйствования в условиях интеграции.

Предложенная классификация объективных факторов внешней и внутренней экономической среды, активизируют интеграционные процессы, обосновывающих целесообразность и определяют эффективность интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов, представлена на рисунке 1.

В случае с интегрированной структурой распределение на внутреннюю и внешнюю экономическую среду достаточно условное и не всегда отражает реальное распределение факторов. Многие факторы, являющиеся внешними для отдельного хозяйствующего субъекта, в условиях интеграции являются одновременно внутренними, поэтому провести границу между ними довольно сложно. Но в теоретическом анализе представляется целесообразным относить к внутренним факторам зависящие от собственного потенциала субъекта хозяйствования. К внешним предлагается относить факторы макроэкономической среды интегрированной структуры, а также мезоэкономической среды (факторы непосредственного окружения самих интегрированных структур и субъектов хозяйствования, входящих в структуру).



Рис. 1. Классификация факторов, которые активизируют интеграционные процессы, обосновывающих целесообразность и эффективность интеграции. Источник [1, 2].

Исходя из вышеуказанного можно сделать вывод, что факторы внутренней и внешней экономической среды, а также возможность хозяйствующих субъектов к восприятию данных факторов влияет на функционирование интеграционных процессов и эффективность интегрированной структуры. Целесообразность интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов зависит от возможности создания соответствующих экономических, организационных и правовых условий для их применения в практической деятельности.

Список источников

1. Менар Клод. Экономика организаций: [пер. с франц.] / Менар Клод. [под ред. А.Г. Худокормова]. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 160 с
2. Попов А. А. Интеграция хозяйствующих субъектов в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Андрей Алексеевич Попов. – Воронеж, 2004. – 197 с.

FACTORS OF INFLUENCE ON INTEGRATION PROCESSES

Ablyamitova A.L.

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

Abstract. The article examines the factors that activate integration processes that justify the feasibility and effectiveness of integration.

Keywords: integration, integration processes, economic integration.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Дроздова Н.А., Дромов Е.А., Ковалев А.А.

ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово

Аннотация. В целях оперативного принятия инвестиционных решений рассмотрено применение параметрического графоанализатора для их поддержки. Проведен вычислительный эксперимент по поддержке конкретного инвестиционного решения и представлены его результаты. На основе выдвинутых требований инвестора принято решение об инвестировании средств в проект.

Ключевые слова: поддержка принятия решений, автоматизированный программный комплекс, инвестиционный проект, графоанализатор.

Для успешного решения задач перехода к инновационной экономике, обеспечивающей развитие высокотехнологичных, конкурентоспособных производств, необходима интенсификация инвестиционной деятельности экономических субъектов, а также оперативная оценка ее экономической эффективности [1], что обосновывает актуальность данного исследования.

Важным условием проведения экономической оценки является не только применение методов математического моделирования, но и наличие автоматизированных систем обработки соответствующей информации. Чтобы оперативно оценить эффективность некоторого инвестиционного проекта (ИП), используем описанный в работе [2] программный комплекс. Указанный комплекс позволяет осуществлять на едином графическом поле полный параметрический анализ нескольких функций, которые могут содержать любое количество параметров. Обозначим прибыль в проекте за период t через $W(t)$, горизонт планирования – через T ; суммарные инвестиции в проект – через I ; а ставку дисконтирования – через r . Рассчитаем эффективность ИП по стандартному критерию чистой добавленной стоимости:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{W(t)}{(1+r)^t} - I, \quad (1).$$

Формула (1) является четырехпараметрической зависимостью (параметры W , I , r , T) и исследуется нами с помощью пакета, описанного в работах [2,3].

Рассмотрим следующую задачу инвестиционного планирования. Инвестор для принятия решения об инвестировании финансовых средств в проект, хочет узнать, достигнет ли его добавленная стоимость (в форме NPV) заданной, удовлетворяющей его величины $NPV_{инв}=100$ д.е. При этом проект, с учетом рыночной конъюнктуры, должен реализовываться на горизонте планирования PP не более 5 лет, а нижней границей PP является величина 2 года. Также предполагается, что максимальная сумма

инвестиций составит не более 100 д.е., ежегодная прибыль не превысит 70 д.е., а среднегодовая ставка дисконтирования $r=20\%$. Записывая формулу (1) как функцию переменной T при фиксированных W , I , r , инвестиционный аналитик может оперативно проанализировать поведение этой функции в любом диапазоне указанных параметров: W (д.е.) – без ограничений, I (д.е.) ≥ 0 , r ($\times 100\%$) ≥ 0 , T (единиц времени, ед.вр.) ≥ 0 .

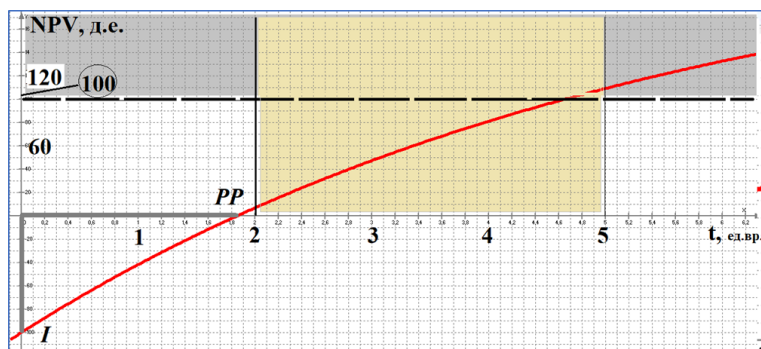


Рис. 1. NPV(T).

На рисунке 1 представлен скриншот зависимости NPV от горизонта планирования T при заданных параметрах $I=100$ д.е., $W=70$ д.е. и среднегодовой ставке дисконтирования $r=20\%$. Следует подчеркнуть, что возможности пакета позволяют менять любые из выбранных параметров формулы (1) в режиме реального времени. Ориентируясь на полученную картину, аналитик может оперативно оценивать значения показателей NPV и PP. В частности, из рисунка видно, что в выбранном временном диапазоне T чистая добавленная стоимость проекта превысит требования инвестора $NPV_{инв} \geq 100$ при $t \geq 4,6$ ед.вр., а период окупаемости не превышает 2 ед.вр., из чего следует положительный ответ на поставленный в работе вопрос об инвестициях в данный проект.

Таким образом, применение автоматизированного инструментария инвестиционного анализа проектов значительно ускоряет и обосновывает принимаемые инвестиционные решения.

Список источников

1. Медведев А.В. Автоматизированная поддержка принятия оптимальных решений в инвестиционно-производственных проектах развития социально-экономических систем / А.В. Медведев. – Москва: Издательский Дом "Академия Естествознания", 2020. – 200 с.
2. Медведев А.В. Применение параметрического графоанализатора для решения учебных и прикладных задач естественнонаучного и экономического содержания [Электронный ресурс] / Современные проблемы науки и образования. – 2021. – №5. – URL: <https://science-education.ru/article/view?id=31095> (дата обращения: 12.11.2021).
3. Камалидинова А.К. Использование автоматизированного программного комплекса для экспресс-анализа инвестиционных проектов // Сборник избранных

статей по материалам научных конференций ГНИИ "Нацразвитие", СПб: ГНИИ «НАЦРАЗВИТИЕ», 2021. – С.137-140.

Abstract. In order to promptly make investment decisions, the use of a parametric graphic analyzer for their support is considered. A computational experiment was carried out to support a specific investment decision and its results are presented. Based on the investor's requirements, a decision was made to invest in the project.

Keywords: decision support, automated software package, investment project, graph analyzer.

ФОРМИРОВАНИЕ АЛГОРИТМА ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРОЕКТА

Чайка Т.Е., Хашир Б.О.

Кубанский государственный технологический университет

В статье предложен авторский алгоритм финансового моделирования реализации управленческих решений.

Ключевые слова: инвестиции, управленческое решение, финансовое моделирование, проект, эффективность.

Эффективность использования ограниченных ресурсов предприятия является одним из наиболее значимых факторов его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Финансовое моделирование в данном контексте представляет собой набор специальных инструментов, применение на практике которых должно повысить качество принимаемых менеджментом решений через построение оцифрованных копий-моделей реальных бизнес-процессов. Плюсом подобного рода моделей является их относительная дешевизна: вместо дорогостоящего эксперимента в данном случае создается имитирующая конкретную систему (в данном случае финансовую) копия, создание которой хоть и не бесплатно, но стоит несопоставимо дешевле, по сравнению с проваленной инвестиционной инициативой. Тут стоит оговориться, что ценность самого по себе формирования финансовых моделей растет с ростом дороговизны принимаемых решений: финансовые модели для принятия текущих, рутинных решений в некоторых случаях можно рассматривать даже как действие с отрицательным экономическим результатом. В то же время на текущий момент времени существует достаточно обширный перечень факторов внешней среды, которые не только снижают эффективность работы целых секторов экономики, но и делают невозможным предсказание каких бы то ни было трендов, значимых с точки зрения развития экономики. В данном случае речь идет о пандемии новой коронавирусной инфекции, периодическом выходе на самоизоляцию и локдауны экономики, ускорившуюся цифровизацию бизнес-процессов, которая негативно сказывается на рынке офисной недвижимости, рост интернет-торговли и снижение актуальности торговли оффлайн. Все эти факторы затрагивают огромное количество разных отраслей, но моделирование поведения фирмы даже в этих условиях возможно и, более того, важно, хотя в данных условиях необходимостью является придание моделям несколько иного набора качеств. Речь идет об адаптивности моделей и возможности их изменения под изменения внешней среды, без дополнительного использования дополнительных ресурсов, в том числе временных. Кроме того, растет значимость «саморефлексии» алгоритмов моделирования, т.е. оценки данной деятельности как процесса со стороны ключевых субъектов и постоянная ее доработка. Учитывая влияние комплекса обозначенных факторов, не позволяющих создавать статичные, не изменяющиеся модели, а также необходимость оценки результативности принимаемых управленческих решений, стоит вопрос формирования и запуска

процесса последующей непрерывной доработки жизнеспособного и эффективного алгоритма финансового моделирования работы предприятия.

В рамках данной выпускной квалификационной работы предлагается авторский циклический алгоритм финансового моделирования управленческих решений на рисунке 1. Первым блоком действий финансового моделирования управленческих решений является анализ контекста (факторов внешней среды, среди которых рынки, потребители, конкуренты, инновации, регулирование, доступность ресурсов и проч.) и анализ основных факторов внутренней среды и бизнес-процессов (касающихся найма персонала, реализации основной деятельности фирмы, финансовой архитектуры компании, системы маркетинга и проч.). Данный этап рисует внешний контур деятельности и задает внутренние рамки и ограничения, непосредственное рассмотрение которых предполагается на этапе оценки потенциала развития фирмы.

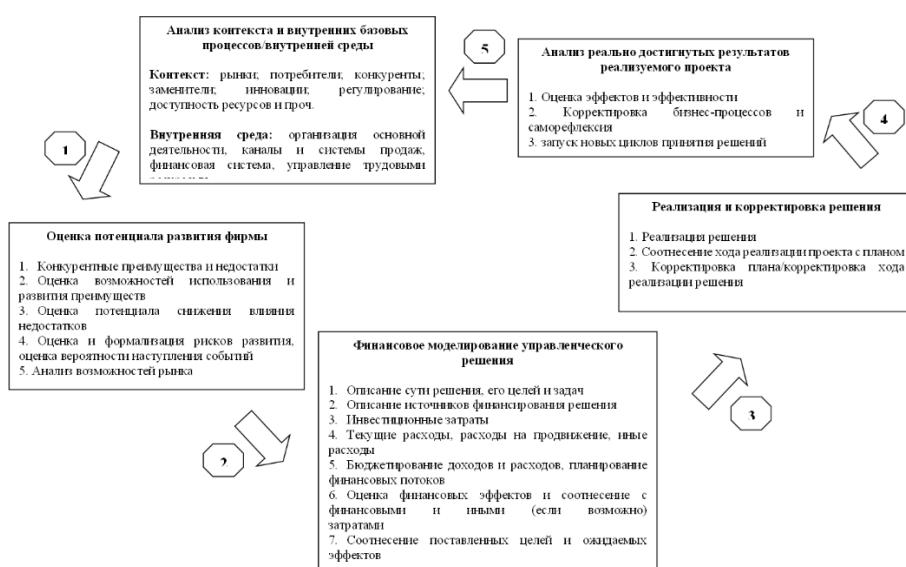


Рис. 1. Цикл финансового моделирования управленческих решений.

Вторым блоком авторского алгоритма является оценка потенциала развития фирмы. На данном этапе сильные и слабые стороны компании рассматриваются с позиции возможности воздействия на них. Кроме того, результатом данного этапа является представление о влиянии контекста на внутреннюю среду компании, на основные изменения, которые могут оказать влияние на фирму. Помимо самой фиксации угроз, на этом этапе проводится экспертная оценка рисков развития фирмы и задаются стратегические векторы развития фирмы на случай их наступления.

Блока непосредственно моделирования управленческого решения, который состоит из следующих этапов, на каждом из которых могут выявиться факты, ставящие под сомнение целесообразность и саму возможность реализации проекта:

1. Формализация сути проекта, выделение основных его целей и задач. Соотнесение интересов основных акторов развития фирмы и целей проекта.
2. Объем инвестиционных затрат на реализацию проекта, сроки реализации проекта и судьба имущества после окончания проекта.

3. Описание источников финансирования решения, анализ достаточности ресурсов на реализацию проекта.

4. Текущие расходы, расходы на продвижение, иные расходы, на реализацию проекта. На данном этапе особенно важно получить качественную экспертизу, поскольку нередко негативное влияние на реализацию проектов оказывает именно недооценка исходящих потоков по проекту/решению.

5. Бюджетирование доходов и расходов, планирование финансовых потоков, оценка прибыли и диагностика на предмет рисков возникновения кассовых разрывов.

6. Оценка конечных финансовых эффектов и соотнесение с финансовыми и иными (если возможно) затратами.

7. Соотнесение поставленных целей и ожидаемых эффектов от реализации проекта, принятие решения о реализации или отказ от реализации.

Блок реализации и корректировки решений подразумевает непосредственно реализацию управленческого решения или проекта в жизнь с одновременной оценкой хода реализации и корректировкой при необходимости. Корректироваться может в данном случае как план, так и само управленческое решение.

На последнем этапе происходит оценка реально достигнутых результатов управленческого решения, сопоставление с изначально планируемыми результатами, диагностика на соответствие целям и задачам проекта, а затем – интересам ключевых стейкхолдеров. Далее происходит доработка самого алгоритма принятия решений (при необходимости) и запускается следующий цикл его использования.

Список источников

1. Финансы / В.А. Семидоцкий, Б. О. Хашир, Е. Э. Удовик [и др.]. – Краснодар : Кубанский государственный технологический университет, 2018. – 337 с.

2. Хашир Б.О. Комплексная статическая экономико-математическая модель управления малым предприятием / Б. О. Хашир // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология. – 2006. – № 6(295).

3. Дейнега В.Н. Повышение роли системы внутреннего контроля и управления рисками в обеспечении экономической безопасности предприятия / В. Н. Дейнега, Б. О. Хашир В.А. Молодых // Вестник СевКавГТИ. – 2017. – № 4(31). – С. 43-46.

The article offers the author's algorithm of financial modeling of the implementation of management decisions

Keywords: investments, management decision, financial modeling, project, efficiency.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.

Чеченский государственный университет им А.А. Кадырова, г. Грозный

Аннотация. В условиях конкурентного рынка обостряются задачи эффективной организации производства, которая позволяет обеспечить рациональное использование имеющихся ресурсов и снижение себестоимости продукции. В рамках данной статьи рассматриваются сущность, значение и методы оценки эффективности организации производства на предприятии, а также направления совершенствования в указанной сфере.

Ключевые слова: производство, организация производства, предприятие, эффективность организации производства.

Организация производства – это многоплановое понятие, отражающее комплекс методов и инструментов координирования деятельности сотрудников предприятия по рациональному использованию материальных и нематериальных ресурсов в целях эффективной производственной деятельности. В рамках организации производства интегрируются кадровые, материальные, финансовые, информационные факторы производства для удовлетворения потребностей общества и максимизации прибыли экономического субъекта.

Организация производства осуществляется в соответствии с отраслевой спецификой и масштабами экономического субъекта и предопределяет формирование иерархической корпоративной системы распределения полномочий и ответственности. На современном этапе можно выделить следующие ключевые характеристики эффективной организации производства на предприятии:

- способность предприятия осуществлять производство конкурентоспособной продукции на избранном рынке;
- наиболее полное использование всех имеющихся материальных, кадровых и финансовых ресурсов;
- минимизация затрат ресурсов на единицу производимой продукции;
- формирование оптимальной производственной структуры, в том числе с использованием кооперации и аутсорсинга;
- соблюдение сроков изготовления и поставки продукции;
- адаптированность и гибкость производственной системы;
- готовность предприятия к внедрению продуктовых инноваций;
- производственный потенциал для выхода на новые рынки.

Эффективная организация производства имеет высокое прикладное значение для создания потребительской стоимости с наименьшими общими издержками. Большое значение имеет разработка практических рекомендаций по оптимизации производственной системы предприятий с целью обеспечения ее максимальной приспособленности к нестабильным рыночным условиям и получения конкурентных

преимуществ за счет оптимизации потоковых процессов в рамках корпоративного управления. Ключевые цели организации производства и направления деятельности предприятия по их достижению систематизированы на рис.1.



Рис. 1. Ключевые цели организации производства и направления деятельности предприятия по их достижению.

Направления совершенствования организации производства на современных российских предприятиях связаны с внедрением логистической концепции управления хозяйственной деятельностью.

С точки зрения логистического подхода организация может быть представлена не только как комплекс определенных элементов, но и как совокупность бизнес-процессов.

Под бизнес-процессом понимается устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя. Примерами бизнес-процессов в организации являются процесс закупок, процесс производства, процесс продаж, процесс маркетинговых исследований и т.п.

Руководителем бизнес-процесса признается должностное лицо организации, имеющее полномочия по распоряжению определенными ресурсами и несущее ответственность за конечный результат процесса. Система бизнес-процессов может иметь иерархическую структуру: так, в рамках бизнес-процесса «Производство» реализуются процессы по отдельным этапам преобразования сырья в готовую продукцию.

Бизнес-процессы любой организации характеризуются такими системными элементами как вход, ресурс и выход. Бизнес-процессы в рамках организации производства могут быть классифицированы на три основных типа (рис.2).

Основные бизнес-процессы	Вспомогательные бизнес-процессы	Управленческие бизнес-процессы
<ul style="list-style-type: none"> • Назначение процессов – создание основных продуктов • Результат – основной продукт и/или полуфабрикат для его изготовления • Процессы лежат на пути создания основных продуктов • Процессы добавляют продукту ценность для потребителя 	<ul style="list-style-type: none"> • Назначение процессов – обеспечение деятельности основных процессов • Результат – ресурсы для основных процессов • Деятельность процессов не касается основных продуктов • Процессы добавляют продукту стоимость 	<ul style="list-style-type: none"> • Назначение процесса – управление деятельностью организации • Результат – деятельность всей организации

Рис. 2. Бизнес-процессы как элементы организации производства на предприятии.

Концептуальная схема управления бизнес-процессами в рамках логистической системы предприятия представлена на рис.3.



Рис. 3. Концептуальная схема управления бизнес-процессами в рамках логистической системы современного предприятия [1].

Организация производства осуществляется в рамках единой логистической системы, структурные элементы которой взаимосвязаны в едином процессе управления материальными, финансовыми и информационными потоками на предприятии. Современная модель логистической системы предприятия может быть структурирована с выделением следующих функциональных подсистем (рис.4).

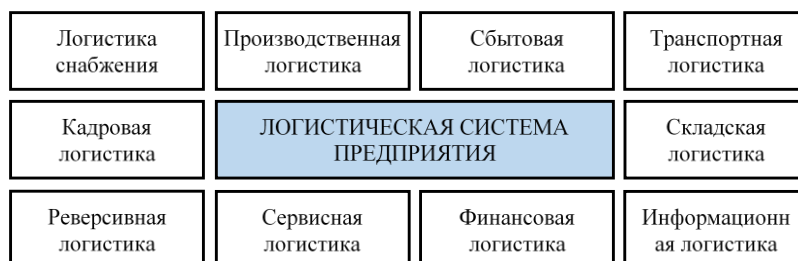


Рис. 4. Организация производства в рамках логистической системы предприятия.

Производственная логистика – это подсистема логистической организации производства, обеспечивающая управление движением материального потока во внутреннем производственном контуре предприятия. Особенности данного компонента логистической деятельности предприятия обуславливаются его отраслевой спецификой, размерами, типом производства, существующей схемой подачи материалов на рабочие места, а также установленной системой норм, нормативов и критериев эффективности использования ресурсов. Функционирование логистики производственных процессов наглядно представлено на рис.5.

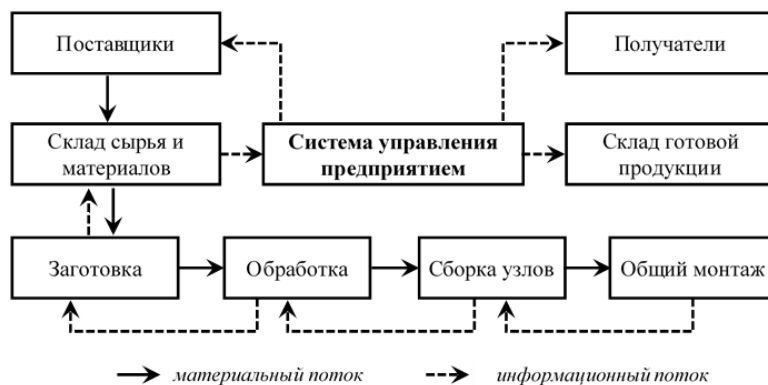


Рис. 5. Бизнес-процессы в рамках производственной логистики предприятия.

Логистика снабжения – это подсистема организации производства, связанная с управлением входящими материальными потоками предприятия. Целью логистики снабжения является обеспечение предприятия необходимыми объемами материально-технических ресурсов высокого качества при условии минимизации финансовых и временных затрат.

Ключевым аспектом управления производственными запасами предприятия является оптимизация общего размера и структуры запасов. Очевидно, что объемы запасов оказывает влияние на весь процесс финансово-хозяйственной деятельности, поскольку их дефицит влечет за собой перебои в производстве, необходимость производства сверхсрочных закупок по менее привлекательным ценам, увеличение себестоимости, несвоевременное выполнение контрактов, снижение доходов и прибыли предприятия. В то же время избыток запасов также негативно сказывается на эффективности предприятия: он приводит к замораживанию финансовых ресурсов в запасах, увеличению риска физической порчи и морального устаревания сырья и материалов, росту затрат на их хранение.

Сбытовая логистика – это подсистема логистической деятельности предприятия, в рамках которых обеспечивается распределение материального потока, а также сопутствующего ему финансового, сервисного и информационного потоков между различными потребителями. Сбытовая логистика организует выходные материальные потоки и включает в себя деятельность по упаковке, экспедированию и доставке готовой продукции до покупателей.

Транспортная логистика – это подсистема логистической деятельности, которая обеспечивает управление транспортными средствами, организацию перемещения и хранения грузов, а также исполнение дополнительных операций по их упаковке, маркировке и страхованию.

Складская логистика – это подсистема логистической организации производства, которая обеспечивает движение материальных потоков на этапе хранения сырья и готовой продукции в рамках решения снабженческих и сбытовых задач. Повышение эффективности управления запасами оказывает положительное влияние на сферу организации производства в целом. Данная задача реализуется посредством планирования, оперативного учета, контроля и корректировки запасов с учетом потребностей производства и сбыта. Необходимым условием успешной работы склада является применение информационных технологий, в том числе прикладных программ и систем автоматизации складского учета. Предприятие должно стремиться к обеспечению высокого уровня складского сервиса и регулярно оценивать показатели складской логистики с целью повышения ее эффективности. Совершенствование методики управления складской сетью реализуется на базе различных современных моделей оптимизации бизнес-процессов.

Информационная логистика представляет собой часть единой системы логистической организации производства и управления предприятия, в рамках которой осуществляется управление информационными потоками, сопровождающими движение материальных и финансовых ресурсов. Информационные потоки на предприятии формируются в аудиальной, бумажной и электронной форме. Эффективная информационная система обеспечивает координацию производственных процессов, сокращает простои, способствует снижению трудозатрат и улучшению управляемости на предприятии.

Финансовая логистика – это логистическая подсистема, в рамках которой реализуются операции по планированию, контролю и анализу финансовых потоков, сопровождающих производственные процессы и внешнее взаимодействие предприятия. Цель финансовой логистики – полное и своевременное обеспечение производственной деятельности адекватным финансированием по объемам, срокам и источникам. Совершенствование системы управления финансовыми потоками должно производиться на этапах производства, а также снабжения, реализации, сервиса и других стадиях хозяйственной деятельности предприятия.

Сервисная логистика – это подсистема логистической деятельности предприятия, обеспечивающая управления специализированными сервисными потоками, которые являются второстепенными потоками по отношению к материальным, информационным и финансовым потокам, но имеют большое значение для оптимизации бизнес-процессов и повышения эффективности функционирования предприятия.

Реверсивная логистика – это комплекс операций, связанных с планированием, организацией, контролем и анализом движения возвратных материальных, информационных и финансовых потоков. Источниками реверсивных потоков может

быть возврат товаров от потребителя, гарантийный ремонт, ошибка поставщика материалов, повреждение товаров в пути, проблемы в складской логистике, а также направление товаров в переработку. Целью реверсивной логистики является минимизация затрат на управление реверсивными потоками.

Кадровая логистика – это раздел логистики, в рамках которого объектом управления являются потоки трудовых ресурсов предприятий и отрасли в целом. Кадровая логистика располагает определенным набором инструментов для обеспечения эффективного перемещения сотрудников внутри предприятия [2].

Организация хозяйственной деятельности предприятия на основе логистической модели наглядно представлена на рис.6.

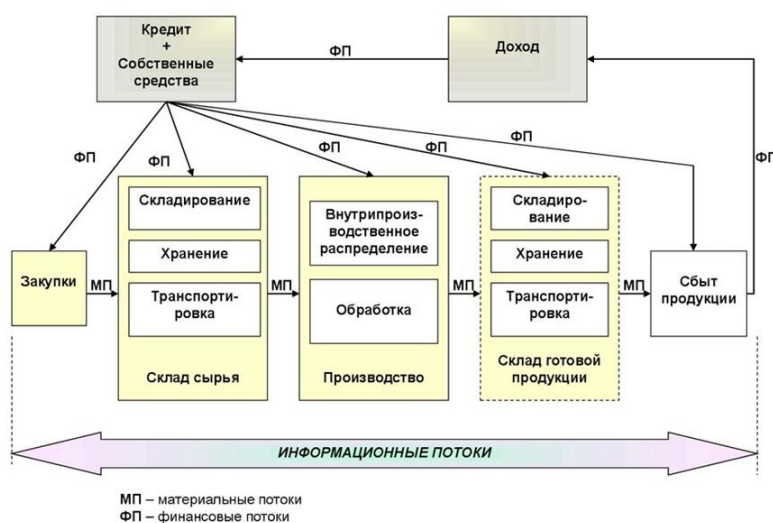


Рис. 6. Организация хозяйственной деятельности предприятия на основе логистической модели.

Таким образом, направления повышения эффективности производственного менеджмента предприятия непосредственно связано с логистической деятельностью, что находит проявление в управлении движением материально-технических ресурсов, организации транспортировки запасов между складом и подразделениями предприятия, управлении технологическим транспортом и складским хозяйством. От эффективности логистической системы непосредственно зависит наличие простоев оборудования, а также продолжительность производственного цикла.

Логистика расширяет область организации производства, рассматривая не только процессы преобразования материальных ресурсов, но и их закупки, транспортировки, распределения и утилизации, т. е. переходит от организации производственных процессов к организации материальных потоков и выполнению заказов. Логистический подход дает возможность разработать открытую систему формирования и управления материальными информационными и финансовыми потоками в процессе выполнения заказов и обеспечить координацию работы всех служб и подразделений, участвующих в продвижении материалов от источника до потребителя.

Логистика позволяет хозяйствующим субъектам:

- понять современные тенденции развития рыночных отношений, в том числе и на международном уровне, и разработать мероприятия, адекватные данным тенденциям;
- внедрить механизмы гибкого реагирования на постоянно меняющиеся потребности как локальных сегментов рынка, так и отдельных покупателей, предоставляя столь необходимую для каждого из них ценность;
- значительно сократить затраты и время на производство и реализацию продукции, а также существенно повысить ее качество;
- обеспечить требуемый уровень конкурентоспособности предприятий на рынках различного типа за счет лучшего обслуживания потребителей;
- создать и эффективно поддерживать собственную инвестиционную привлекательность и др.

Таким образом, логистика является одной из наиболее современных и актуальных направлений экономической науки и практики. Она приобретает все больший вес в управлении производственными и коммерческими циклами организаций и замещает устаревающие концепции организации производства на микроэкономическом уровне.

Список источников

1. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – С.17.
2. Неруш Ю. М. Логистика: учебник для вузов / Ю.М. Неруш, А.Ю. Неруш. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – С.151.
3. Региональная экономика (в схемах и таблицах): учебное пособие / Л. Н. Руднева, А. Г. Полякова, М. А. Гурьева, И. С. Симарова. – Тюмень: ТИУ, 2016. – 271 с.
4. Официальная статистика // Росстат. – URL: <https://rosstat.gov.ru/>.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.

Чеченский государственный университет им А.А. Кадырова, г. Грозный

Аннотация. Современные тенденции развития российской экономики предъявляют определенные условия к деятельности предприятий. Усиление конкуренции, активизация инновационных процессов и усложнение макроэкономических условий хозяйствования обуславливают необходимость повышения эффективности принимаемых управленческих решений, в том числе и в сфере управления основными производственными фондами. Структура и состояние основных производственных фондов непосредственно воздействуют на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности, что обуславливает необходимость изыскания направлений их расширенного воспроизводства и эффективного использования.

Ключевые слова: основные фонды, основные средства, производство, активы, основные производственные фонды, эффективность использования основных фондов.

Основные производственные фонды предприятия (ОПФ) являются одним из основных факторов производства, наряду с трудовыми и земельными ресурсами. Одновременно они выступают в качестве одного из ключевых видов активов экономического субъекта, который учитывается на его балансе и постепенно переносит свою стоимость на результаты труда. Рассматривая основные фонды с такой позиции, российские авторы именуют их «основными средствами», поэтому данные термины могут в определенном смысле рассматриваться как синонимы [1].

Правовые основы бухгалтерского учета и анализа исследуемой категории активов определены в МСФО (IAS) 16 «Основные средства», ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и ст.257 НК РФ. Анализ положений, приведенных в данных нормативно-правовых актах, позволяет определить основные фонды с использованием следующих характеристик (рис.1).

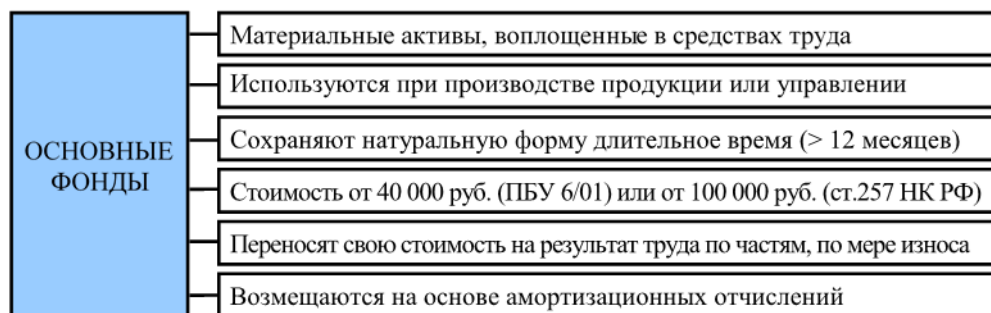


Рис. 1. Характеристика основных фондов предприятия.

Классификация основных средств может осуществляться по различным признакам (см.рис.2).

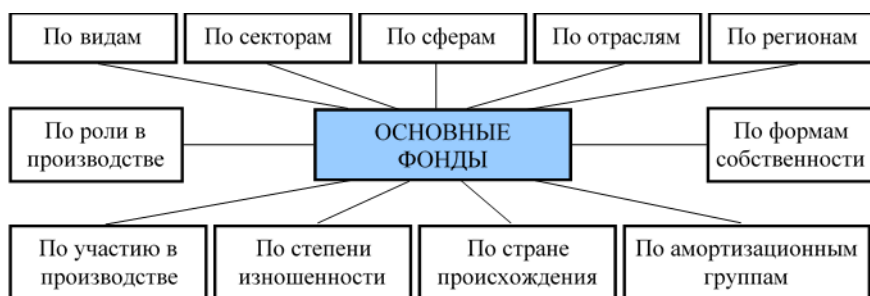


Рис. 2. Признаки классификации основных фондов.

Так, по видам основных производственных фондов выделяются специальные сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, различные устройства и т.п. Типология основных средств по секторам экономики предполагает деление их на основные средства производственных и финансовых предприятий, организаций торговли, государственных органов, иностранных компаний и т.п. Можно также встретить классификацию основных средств на основные средства реального, аграрного и финансового сектора [2]. По отраслям экономики выделяют основные средства, используемые в промышленности, транспорте, сельском хозяйстве, жилищно-коммунальном хозяйстве и т.д.

По сфере эксплуатации различают производственные и непроизводственные основные фонды. По регионам можно выделить основные средства, принадлежащие предприятиям, зарегистрированным в Москве, Санкт-Петербурге, Московской, Костромской, Вологодской области и т.д. По формам собственности различают основные фонды в государственной и негосударственной собственности. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2020 году 82% основных средств были негосударственными.

Собственные основные производственные фонды находятся на балансе экономического субъекта и принадлежат ему на праве владения, пользования и распоряжения (ст.209 ГК РФ). В зависимости от страны происхождения различают привезенные из-за рубежа (импортные) и произведенные в России (отечественные) основные средства. В зависимости от степени изношенности различают новые основные средства и основные средства, бывшие в эксплуатации. Рыночная стоимость новых основных фондов, как правило, выше, чем стоимость частично изношенных. По данным Росстата, в России изношены 48,3% основных фондов, что является одной из ключевых проблем отечественной промышленности.

По степени участия в процессе производства принято различать действующие и бездействующие основные средства, в том числе основные средства, находящиеся в запасе, на консервации, в ремонте, на реконструкции. В зависимости от функционального значения в производстве продукции дифференцируют активные и пассивные основные средства: активные основные средства непосредственно воздействуют на сырье для получения готовой продукции, а пассивные формируют условия для нормального производственного процесса.

Для целей бухгалтерского учета и в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. №1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» основные производственные фонды классифицируются также по 10 амортизационным группам. Так, первая группа со сроком службы в 1-2 года объединяет в своем составе такие основные средства как конденсатные насосы, бурильные машины, отбойные молотки, медицинские инструменты и т.п., а в десятую группу со сроком службы свыше 30 лет входят эскалаторы, круизные суда, железобетонные речные понтоны. Учет и оценка основных производственных фондов осуществляются в натуральном и стоимостном выражении, что позволяет оценить состав, структуру, состояние и эффективность использования данных объектов.

Оценка основных производственных фондов современного предприятия может осуществляться по нескольким направлениям (рис.3).



Рис. 3. Анализ основных производственных фондов предприятия.

Методика анализа эффективности использования основных производственных фондов предприятия может быть рассмотрена на примере строительной компании ООО ПКФ «Гюнай». Основным источником информации об объеме и структуре основных производственных фондов является бухгалтерский баланс, а также данные управленческой отчетности предприятия. Динамика основных производственных фондов и их место в структуре активов предприятия представлена на рис.4.

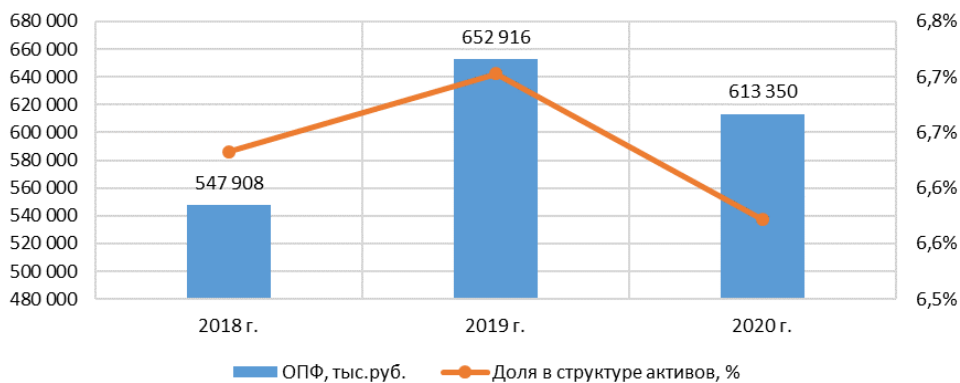


Рис. 4. Динамика основных производственных фондов и их место в структуре активов предприятия.

Таким образом, в 2019 году объем основных производственных фондов ООО ПКФ «Гюнай» увеличился на 105,0 млн руб. (19,2%), а в 2020 году данный показатель сократился на 40,0 млн руб. (6,1%). При этом в 2018 и 2020 годах доля ОПФ в структуре активов предприятия составляла 6,6%, а в 2019 году данный показатель увеличивался на 0,1%. Динамика состава основных средств можно представить на рис.5.

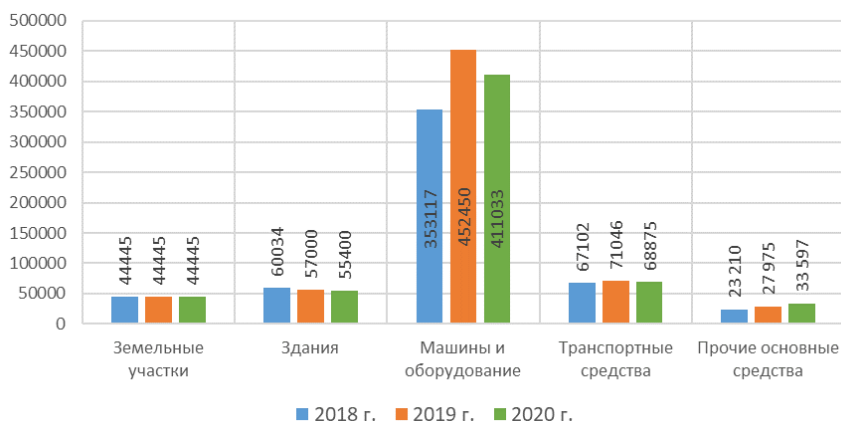


Рис. 5. Состав основных средств ООО ПКФ «Гюнай» (тыс.руб.).

Таким образом, стоимость земельных участков является неизменной, остаточная зданий постоянно уменьшается на ежегодную величину амортизации. Стоимость машин и оборудования в 2019 году увеличилась на 28,1%, а в 2020 году сократилась на 2,8%. В числе положительных тенденций деятельности предприятия следует особенно выделить увеличение объемов вычислительной техники и измерительных приборов и устройств. Это свидетельствует о модернизации предприятия в сфере использования информационных технологий, что является особенно актуальным в настоящее время. Структура основных производственных фондов корпорации «Гюнай» в 2020 году наглядно представлена на рис.6.

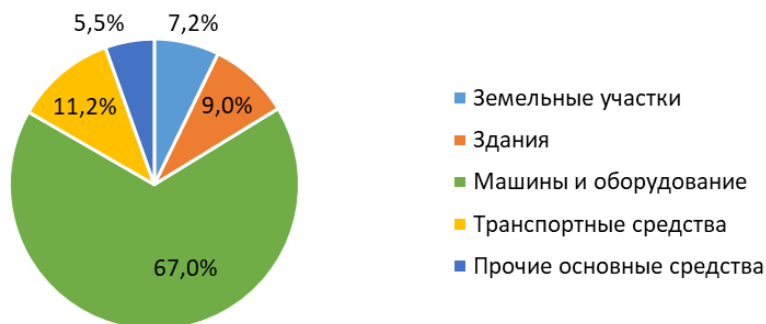


Рис. 6. Структура основных средств предприятия по видам в 2020 году.

Возрастную структуру основных средств ООО ПКФ «Гюнай» в 2020 году можно представить на рис.7.

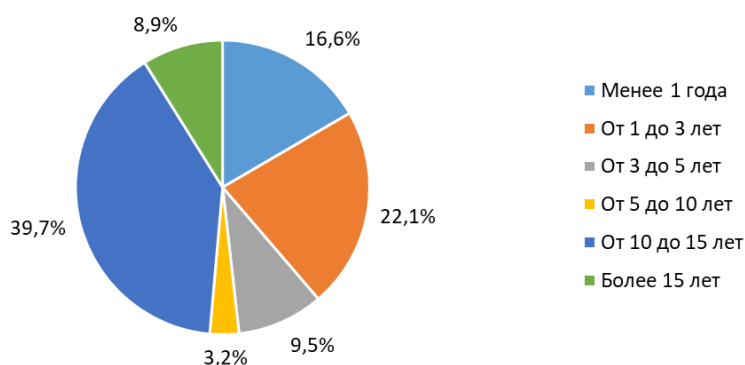


Рис. 7. Возрастная структура основных средств компании в 2020 году.

Таким образом, наибольший удельный вес в составе основных средств имеют активы в возрасте от 10 до 15 лет (здания, строительные машины). На их долю в 2018 году приходилось 41,4% всего объема основных средств, в 2019 году этот показатель увеличился на 0,9% и составил 42,3%, а в 2020 году наблюдалось сокращение показателя на 2,6%, и удельный вес данного вида основных средств составил 39,7%.

Также большое значение имеют основные средства в возрасте от 1 до 3 лет (строительное оборудование). Их удельный вес в совокупности основных средств ООО ПКФ «Гюнай» составлял по годам соответственно 27,7%, 22,9% и 22,1%, то есть имел тенденцию к сокращению. Остальные категории имеют сравнительно небольшой удельный вес. Так, на долю основных средств в возрасте до 1 года в 2018 году приходилось 16,6% всей совокупности, в 2019 году этот показатель составил 15,4%, а в 2020 году – снова 16,6%. Доля основных средств в возрасте от 3 до 5 лет на протяжении исследуемого периода увеличивалась – от 8,6% в 2018 году до 9,1% в 2019 году и до 9,5% в 2020 году. Суммарное увеличение за два года составило 0,9%.

Для оценки технического состояния основных производственных фондов используются следующие формулы:

1) Коэффициент годности основных производственных средств:

$$K_{\text{годн}} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОПФ}}{\text{Первоначальная стоимость ОПФ}}$$

2) Коэффициент износа основных производственных средств:

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{Сумма износа ОПФ}}{\text{Первоначальная стоимость ОПФ}}$$

3) Коэффициент обновления основного основных производственных средств:

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{Стоимость нового ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на конец периода}}$$

4) Коэффициент замены основных производственных средств:

$$K_{\text{зам}} = \frac{\text{Стоимость выбывших в результате износа ОПФ}}{\text{Стоимость вновь поступивших ОПФ}}$$

5) Наряду с коэффициентом замены принято вычислять коэффициент расширения парка машин и оборудования:

$$K_{\text{расшир}} = 1 - K_{\text{зам}}$$

Динамика коэффициентов состояния основных производственных фондов ООО ПКФ «Гюнай» по данным за 2018 – 2020 годы приведена на рис.8.

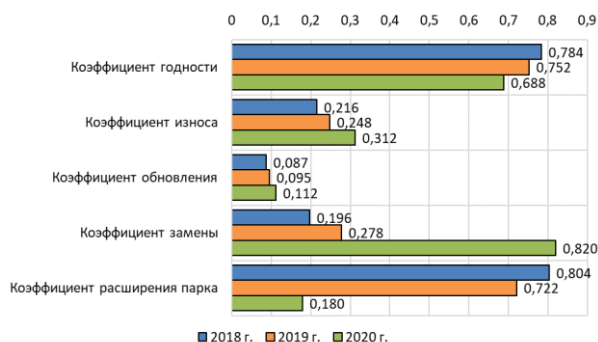


Рис. 8. Коэффициенты состояния основных средств предприятия.

Таким образом, основные средства компании «Гюнай» имеют средний коэффициент годности (0,784 в 2018 году, 0,752 в 2019 году и 0,688 в 2020 году). Данный показатель имеет тенденцию к сокращению. Соответственно в 2020 году коэффициент износа был равен 0,312, что на 0,064 больше, чем в 2019 году и на 0,096 больше, чем в 2018 году. Коэффициент обновления невысок – он составляет 0,112 (на 0,017 больше, чем в предшествующем периоде и на 0,025 больше, чем в 2018 году). Коэффициент замены в 2020 году составляет 0,820, что намного больше, чем в предшествующих периодах. Это означает, что 82,0% инвестиций было направлено на возмещение выбывших основных средств. Остальные 18,0% инвестиций направлены на расширение объемов основных средств, о чём свидетельствует коэффициент расширения парка машин и оборудования.

Анализ движения основных производственных фондов осуществляется с использованием двух основных коэффициентов – поступления и выбытия:

1) Коэффициент поступления основных производственных средств:

$$K_{\text{поступ}} = \frac{\text{Стоимость новых ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на конец года}}$$

2) Коэффициент выбытия основных производственных средств:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОПФ}}{\text{Стоимость ОПФ на начало года}}$$

Соотношение коэффициентов поступления и выбытия ООО ПКФ «Гюнай» по данным за 2018 – 2020 годы представлено на рис.9.

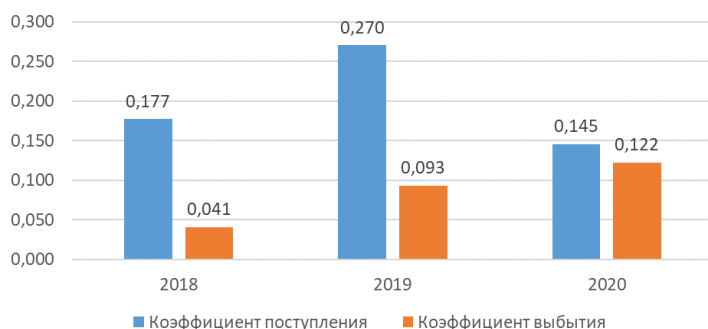


Рис. 9. Коэффициенты движения основных средств предприятия.

По результатам анализа движения основных средств можно сделать вывод, что в 2018 – 2019 годах наблюдалось существенное превышение показателей поступления основных средств над показателями их выбытия, при этом в 2020 году коэффициент выбытия резко увеличился вследствие поломки гусеничного погрузчика. В отчетном периоде коэффициент поступления составил 0,145, а коэффициент выбытия – 0,122. Положительная разница между ними (0,023) свидетельствует о компенсации потерь за счет приобретения основных фондов.

Анализ эффективности использования основных средств целесообразно начинать с оценки соотношений между среднегодовой стоимостью основных средств и такими показателями как объем реализованной продукции, прибыль от реализации, среднегодовая численность работников.

Произведем расчет среднегодовой стоимости ОПФ предприятия «Гюнай»:

$$\overline{\text{ОПФ}}^{2018} = \frac{560\,131 + 547\,908}{2} = 554\,020 \text{ тыс. руб.}$$

$$\overline{\text{ОПФ}}^{2019} = \frac{547\,908 + 652\,916}{2} = 600\,412 \text{ тыс. руб.}$$

$$\overline{\text{ОПФ}}^{2020} = \frac{652\,916 + 613\,350}{2} = 633\,133 \text{ тыс. руб.}$$

Для оценки эффективности использования основных производственных фондов рассчитываются следующие показатели:

1) Фондовооруженность труда – отражает степень оснащенности сотрудников:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

2) Фондоотдача – отражает результат использования основных фондов в виде готовой продукции:

$$\Phi_{\text{о}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}$$

3) Фондоемкость – обратный показатель фондоотдачи:

$$\Phi_{\text{о}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}{\text{Выручка от продаж}} = \frac{1}{\Phi_{\text{о}}}$$

4) Фондорентабельность – показывает прибыль, приходящуюся на рубль основных фондов:

$$\Phi_{\text{р}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}$$

Анализ эффективности использования основных средств ООО ПКФ «Гюнай» представим в таблице 1.

Итак, фондоруженность персонала увеличилась: если в 2018 году на каждого сотрудника предприятия приходилось 1421 тыс. руб., а в 2019 году – 1576 тыс. руб. основных производственных фондов, то в 2020 году, несмотря на экономический спад вследствие пандемии, данный показатель вырос до 1599 тыс. руб. Исследование фондоемкости показало, что на каждый рубль реализованных товаров в 2018 г. приходилось 59,0 коп., в 2019 г. – 40,4 коп, в 2020 г. – 81,6 коп. основных средств.

Анализ фондоотдачи позволяет сделать вывод, что с каждого рубля основных средств компания получала в 2018, 2019 и 2020 гг. соответственно 1,695; 2,478 и 1,226

рубля выручки. Резкое падение фондоотдачи является негативной тенденцией, свидетельствующей об ухудшении эффективности управления основным капиталом предприятия. Анализ фондорентабельности показывает, что на каждый рубль ОПФ в 2018 г. приходилось 17,6 коп. прибыли, в 2019 г. – 11,8 коп., в 2020 г. – 8,8 коп. Таким образом, рентабельность основных средств имеет тенденцию к сокращению.

№	Показатель	Расчет	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение	
						2019 / 2018	2020 / 2019
1	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	X	554 020	600 412	633 133	46 393	32 721
2	Среднегодовая численность сотрудников, чел.	X	390	381	396	-9	15
3	Выручка, тыс.руб.	X	939 072	1 487 710	776 248	548 638	-711 462
4	Прибыль от продаж тыс.руб.	X	97 667	71 049	55 560	-26 618	-15 489
5	Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	(1)/(2)	1421	1576	1599	+155	+23
6	Фондоемкость	(1)/(3)	0,590	0,404	0,816	-0,186	0,412
7	Фондоотдача	(3)/(1)	1,695	2,478	1,226	0,783	-1,252
8	Фондорентабельность	(4)/(1)	0,176	0,118	0,088	-0,058	-0,031

Таблица 1. Анализ эффективности использования основных средств ООО ПКФ «Гюнай».

Для оценки причин снижения фондоотдачи и фондорентабельности были запрошены сведения о простоях оборудования в организации. По оценке заместителя генерального директора по строительству простои оборудования достигают 5-10% от совокупного рабочего времени, что обусловлено ожиданием поставки необходимых строительных материалов и запчастей.

По результатам анализа основных производственных фондов ООО ПКФ «Гюнай» можно сделать вывод о сокращении ключевых показателей эффективности использования основных фондов, что свидетельствует о необходимости повышения качества управления данными активами. Что касается объектов незавершенного строительства, то методика для их анализа не предусмотрена, поскольку данный вид активов производится и полностью реализуется заказчиком и фактически является одним из этапов технологического цикла строительной сферы, в которой функционирует исследуемое предприятие.

Расчет перечисленных показателей позволяет в комплексе оценить состояние, структуру и эффективность использования основных производственных фондов и принять соответствующие меры управленческого характера.

Предлагаемые мероприятия по повышению эффективности использования основных производственных фондов предприятия систематизированы на рис.10.



Рис. 10. Пути повышения эффективности использования основных производственных фондов

Реализация предложенных мероприятий оказывает положительное влияние на показатели эффективности использования основных производственных фондов, а также повышает прибыльность компании и ее конкурентоспособность на выбранном рынке.

Список источников

1. Измайлов М.К. Подходы к управлению основными фондами в промышленности / М.К. Измайлов, В.В. Кобзев // В книге: Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика Труды VIII научно-практической конференции с международным участием. Под редакцией А.В. Бабкина. 2019. С. 255.
2. Краснова Л. Н. Экономика предприятий: учеб. пособие / Л.Н. Краснова, М.Ю. Гинзбург, Р.Р. Садыкова. Москва: ИНФРА-М, 2019. С.105.
3. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / А.Д. Шеремет и др.; Под общ. ред. А.Д. Шеремета. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – С.129.
4. Официальная статистика // Росстат. – URL: <https://rosstat.gov.ru/>.

РАЗВИТИЯ НЕФТЯННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.

Чеченский государственный университет им А.А. Кадырова, г. Грозный

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы и перспективы развития нефтяной отрасли России в условиях коронавирусного кризиса, изменения цен на нефть. Исследование направлено на изучение перспектив развития и анализ текущей ситуации в нефтяном секторе, связанной с изменениями на рынке нефти и резким падением спроса в 2020 году из-за глобального кризиса. Роль нефтяного сектора в российской экономике огромна, поскольку большая часть бюджетных поступлений приходится на эту отрасль, которая составляет основу валового внутреннего продукта.

Ключевые слова: пандемия, черное золото, экономика, кризис, нефтяной рынок, добыча нефти.

Нефтяная промышленность – одна из важнейших отраслей экономики России. В настоящее время нефтяной сектор уязвим перед финансовыми потрясениями, вызванными пандемией коронавируса и соглашением ОПЕК + о сокращении добычи нефти [1]. В связи с тем, что запасы нефти в России истощены, добывается тяжелая нефть с высоким углеродным потенциалом, а стоимость добычи и переработки возрастает, что важно во времена нестабильности в нефтяном секторе. Следует отметить, что в начале 2000-х годов нефтяной баланс составлял 83% более легкой нефти, 15% более тяжелой нефти и 2% более тяжелой нефти (смолоподобной). В начале 2020 года соотношение изменилось: легкая нефть составила 50%, тяжелая и максимально тяжелая - 30% и 20% соответственно. Ущерб окружающей среде от добычи углеводородов увеличивается не только в России, но и во всем мире. В результате цена на нефть будет постепенно расти. Это связано с необходимостью замены устаревшего оборудования, техники и систем для переработки нефти, и ее транспортировки на новые, более безопасные. В то же время и без того чрезмерная добыча нефти на мировом рынке оказывает существенное влияние на цены на мировых рынках, которые в последние годы резко упали, подрывая экономики всех стран. Введение ограничительных мер по добыче нефти должно повлиять только на развитие отношений между членами ОПЕК + и стабилизацию цен на нефть.

В апреле 2020 года на фоне обвала цен на нефть в стране члены ОПЕК + согласились сократить добычу нефти на 10 миллионов баррелей в сутки. На долю России приходилось 25% этого объема, и страна обязалась сократить добычу нефти на 2,5 миллиона баррелей в сутки. Добыча нефти и конденсата в России в 2020 году снизилась на 8,6% по сравнению с 2019 годом и достигла 512,68 млн тонн [1]. В российской нефтяной отрасли «Роснефть» является лидером по добыче нефти: на ее долю приходится 179,96 млн тонн (35,1% от общей добычи). Отсюда следует: «Лукойл» - 73,43 млн тонн (14,32%); Сургутнефтегаз - 54,75 млн тонн (10,68%); Газпром нефть - 38,92 млн тонн (7,59%); Татнефть - 26,01 млн тонн (5,07%). Все

крупные компании сократили добычу нефти и конденсата в декабре 2020 года по сравнению с декабрем 2019 года. Исключение составляет НОВАТЭК (11,8 млн т, 2,3% от общей добычи нефти в России). Объем производства компании в декабре увеличился на 3,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, но производство также снизилось по сравнению с прошлым годом (на 0,5%) [1]. В начале декабря ОПЕК + согласилась увеличить добычу нефти на 0,5 миллиона баррелей в сутки с января 2021 года (первоначальный план заключался в увеличении добычи на 2 миллиона баррелей). По данным международного агентства Argus, поставки сырья через систему Trans-Oil в 2020 году снизились на 26,54 миллиона тонн (540 тысяч баррелей в сутки) по сравнению с 2019 годом и достигли 195,36 миллиона тонн (3,89 миллиона баррелей в сутки). Это минимальный уровень экспорта нефти за 16 лет. Согласно отчету Центрального Минэнерго, экспорт нефти из России в 2020 году достиг 232,5 млн тонн, что на 12,7% меньше, чем в 2019 году. При этом поставки российской нефти за рубеж упали на 15,3% - до 18 в декабре 2020 года. Рентабельность 58 млн тонн. Россия участвует в соглашении ОПЕК + о сокращении добычи нефти. По данным ТЭК ХДС, экспорт нефти из России в другие страны в декабре снизился на 15,9% и составил 17 млн тонн (с начала года на 11,8% - до 219,16 млн тонн). Содружество Независимых Государств в прошлом месяце упало на 8,6% до 1,55 млн тонн (на 24% меньше до 13,35 млн тонн). Транзит нефти в декабре вырос на 0,8% и достиг 1,8 млн тонн (с начала года транзит снизился на 0,7% до 19,7 млн тонн). В декабре на внутренний рынок было поставлено 23,4 млн тонн нефти, что на 6,9% меньше, чем годом ранее. По итогам года отгрузки снизились на 5,2% и достигли 274,9 млн тонн. Существенное снижение поставок в этом направлении связано с рядом разногласий, связанных с нефтяными проблемами с другими странами [5]. Перспективы развития нефтяного сектора неоднозначны. В 2021 году будет волна банкротств и продаж малых и средних нефтяных компаний по всему миру. Что мы можем увидеть в компаниях, занимающихся добычей и переработкой сланцевой нефти в США.

Средняя цена безубыточности для этих компаний составляет около 50 долларов США за 1 баррель нефти и основные требования для достижения такой цены в краткосрочной перспективе. Понятно, что крупные или просто самые успешные компании на мировом рынке нефти без колебаний пользуются возможностью увеличить свое богатство за счет бедных нефтяных компаний. Наиболее уязвимые компании с высокими производственными затратами и рискованным кредитованием без высоколиквидных активов, которые помогут им пережить трудный период [3]. Какой бы сильной и финансовой ни была стабильная нефтяная компания, отказаться от прямой или косвенной государственной поддержки будет сложно. Этот тезис имеет особое значение для России. В результате цены на нефть марки Urals сформировались в марте и апреле, отражая отрицательный экспорт (чистое восстановление), а цена на нефть WTI в это время упала из-за опасений переполнения запасов нефти. По соглашению ОПЕК + добываемые страны сократили поставки в мае на 20%. Снижение экономической активности почти во всех странах во время пандемической войны привело к худшему за последнее время падению спроса на нефть. По текущим оценкам

Международного энергетического агентства, спрос на нефть в четвертом квартале 2020 года снизился на 23% по сравнению с 2019 годом [3]. Наибольшее падение спроса было зафиксировано в апреле на 24% из-за снижения рейсов на 80% по сравнению с тем же периодом. С 2019 года объем перевозок увеличился - примерно на 25%, а объем грузовых перевозок - на 20%. Спрос значительно упадет в Европейском Союзе, США и Индии. В целом, по оценкам аналитиков, падение спроса к 2020 году составит 8-9% в зависимости от скорости утечки карантина и изменений в поведении потребителей. Восстановление будет постепенным - в декабре спрос упал на 2,5-3% по сравнению с 2019 годом. Пока что цены на нефть подскочили до 50 долларов, что составляет 52,28 доллара. В США к концу текущего 2020 года эксперты не исключают, что с учетом падения добычи на 6 миллионов баррелей в сутки до 2021 года рост цен может составить 100 долларов в 2021 году. Соединенные Штаты Америки [1]. В условиях нестабильности на мировом рынке развитие российской нефтяной отрасли в настоящее время находится под сильным влиянием эпидемии коронавируса. Важно отметить, что нефтяной сектор - это система любой нефтедобывающей страны, особенно России, где промышленные доходы составляют значительную часть доходов бюджета. Таким образом, государство предпринимает все возможные меры для сохранения текущей ситуации и предотвращения кризиса, аналогичного 2008 и 2016 году [4].

К 2020 году мировой рынок нефти и газа уже находится в худшей стадии кризиса, вызванного пандемией коронавируса. После отмены карантинных ограничений в некоторых странах потребление сырья в мире постепенно возобновилось. Учитывая, что мировые поставки нефти ограничиваются механизмом ОПЕК+, рынок нефти находится в фазе постепенного равновесия. К середине 2021 года рынок может столкнуться с дефицитом от 1 до 1,5 миллиона баррелей в день: в начале лета 2020 года цены на сырьевые товары Brent на ICE в Лондоне выросли почти на 20% и сейчас составляют около 50-55 долларов за баррель. Цены на нефть выросли выше 50,0 долларов. Стоимость американского барреля является положительным фактором для бюджета и дает Минфину дополнительные возможности. Можно будет увеличить расходы на поддержку экономики и сократить дефицит, который, как ожидается, в этом году составит от 4 до 5% ВВП. Роль нефтегазового сектора в российской экономике, несомненно, высока, поскольку около трети доходов бюджета зависит от международной торговли нефтью и энергоносителями, поэтому нефтяные компании могут поддержать кризис 2020 года на фоне последствий эпидемии коронавируса и шока. Ситуация. Выборы в США. На данном этапе государство финансирует ведущие отрасли, включая нефтяной сектор, для предотвращения экономических и промышленных кризисов посредством налоговых льгот, инвестиций в проекты строительства систем (Северный поток-2) и инновационного развития технологий добычи и хранения нефти. Пандемия коронавируса 2020 года неизменно приводила к спаду в мировой экономике. Нефтяная промышленность несет значительные убытки. На фоне падающего экспорта нефти снижаются поступления в бюджет и, как следствие, средства на проекты системного строительства в сферах, необходимых для развития смежных отраслей (промышленность, строительство,

инновации и др.). Ситуация в нефтегазовом секторе в первой половине 2020 года нестабильна, но усилия руководства страны и ведущих системных компаний должны быть направлены на предотвращение экономического провала и сокращение доходов бюджета [4].

В целях поддержания стабильной экологической ситуации и снижения углеродного потенциала нефтяной отрасли России рекомендуется управлять следующими направлениями:

1. Освоение добычи труднодоступной нефти путем горизонтального бурения и дробления. В России одно из самых перспективных мест разработки, содержащее 140 млрд тонн недоступной нефти - Баженовское месторождение в Западной Сибири.

2. Изучение Арктики. Добыча в северных регионах затруднена из-за непредвиденных погодных условий, что увеличивает производственный риск. Низкие температуры и удаленность крупных городов не позволяют эффективно реагировать на выбросы нефти. Это приведет к экологической катастрофе.

3. Разработка так называемых «ресурсов будущего» и «незрелой нефти». Однако для налаживания непрерывного производства нефтяным компаниям необходимо внедрять в отрасль новые производственные технологии, что требует внесения изменений в налоговое законодательство в отношении доли ренты, а также пересмотра институциональной структуры.

Освоение арктического шельфа - одна из важнейших стратегических задач экономического развития России. Арктические глубокие моря - огромная и неосвоенная сырьевая база: Баренц, Печерск, Кара, Лабцева. Хорошие перспективы, но и высокие риски майнинга. С переходом на добычу тяжелой нефти производственные издержки вырастут, и экологический ущерб будет нанесен не только России, но и всему миру. Ситуация в этом случае поможет спасти геологоразведочные работы, при которых обнаруживаются запасы «легкой» нефти, ранее не обнаруженные из-за недоступности. Экологические проблемы в нефтяном секторе возникают в результате потерь добычи нефти, пожаров, связанных с разливами нефти, и токсичности для атмосферы. Поэтому основные усилия российской нефтяной отрасли должны быть направлены именно в этом направлении. Для этого необходимо пересмотреть существующие виды производства и с учетом стремительного инновационного развития разработать и внедрить более экономичные виды добычи и переработки нефти российскими компаниями с использованием ресурсосберегающих технологий.

Последняя авария произошла в Норильске в 2020 году. Считается, что разлив нефти произошел по вине тех, которые привели в негодность хранилища. Общая площадь загрязнения достигла 180 000 квадратных метров [2]. В России основным законом в данном случае является Федеральный закон № 207, в который Президент внес поправки в связи с введением чрезвычайного положения для предотвращения и ликвидации разливов нефти с одновременным усилением ответственности за критические ситуации, угрожающие окружающей среде [4]. Поэтому на федеральном уровне нефтегазовые компании должны быть ограничены использованием технологического оборудования и технологий нефтедобычи, что создает высокие

риски и возможность аварийных ситуаций, приводящих к нарушению экологической обстановки в регионе, где находится нефть добывается или хранится. Однако, поскольку добыча нефти происходит в регионах России с вечной мерзлотой, глобальное потепление требует исследования инфраструктуры нефтяных компаний, включая атомные и тепловые электростанции, газопроводы, нефтяные месторождения и железные дороги. В будущем настоятельно необходимо восстановить советскую систему мониторинга вечной мерзлоты. Это приведет к постоянному мониторингу вечной мерзлоты и поможет прогнозировать риски ее изменения. Таяние вечной мерзлоты выбрасывает в атмосферу сотни тонн углекислого газа и метана, ускоряя глобальное потепление. Поэтому в ближайшее время требуются решительные меры по сохранению экологической ситуации. Важно отметить, что, независимо от источника загрязнения, ущерб не подлежит ремонту. Поэтому сейчас необходимо обратить внимание на разработку и внедрение экологически чистых технологий производства и переработки, а также на использование наиболее эффективных средств защиты окружающей среды. В результате исследования можно сказать, что под влиянием пандемии коронавируса нефтяной сектор резко изменился, добыча уменьшилась, а спрос на нефть уменьшился. В настоящее время рынок нефти сокращается, что повышает цены. Ожидается, что эти процессы будут продолжаться в 2021 году, тогда как основные риски связаны с развитием дела COVID-19. Усилия компаний российского нефтяного сектора должны быть направлены на повышение качества добычи, хранения и транспортировки нефти, не только улучшает экологическую ситуацию в стране, но и повышает значения производителей нефти на мировой арене благодаря использованию. Инновационные технологии производства, хранения и транспортировки; Методы сохранения экологической ситуации; лучшая цена. В ближайшее время, в контексте экономического восстановления от пандемии коронавируса, цены на нефть вырастут, не только увеличит доходы российских нефтяных компаний, но и ВВП страны.

Список источников

1. Нефтяной сектор РФ: перспективы на 2020 год. // URL: <https://nangs.org/news/economics/neftyanoy-sektor-rf-perspektivy-na-2020-god> (дата обращения 01.04.2021).
2. BBC: Русская служба: Экологическая катастрофа в Норильске // URL: <https://www.bbc.com/russian/news-52991286> (дата обращения 31.03.2020).
3. ТАСС: Добыча нефти в России // URL: <https://tass.ru/ekonomika/10398187> (дата обращения 31.03.2020).
4. RCC: новости и обзоры нефтегазохимической отрасли // URL: <http://rcc.ru/article/dobycha-nefti-v-rossii-vyroslo-v-iyune-na-0-8-69588> (дата обращения 31.03.2020).
5. РБК // URL: <https://www.rbc.ru/economics/02/01/2021/5ff01e859a794777a8796392> (дата обращения 31.03.2020).

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р.

Чеченский государственный университет им А.А. Кадырова, г. Грозный

Аннотация. Инвестиционная активность считается главным индикатором по предотвращению депрессивной экономики на региональном уровне. В этой статье мы рассмотрим основные аспекты инвестиционных процессов на примере Чеченской Республики. Также определим главные факторы инвестиционной привлекательности среди субъектов в условиях изменения экономических событий и проанализируем возможные пути ее повышения. Капиталовложения в условиях обустройства рыночной экономики на основе технологических инноваций и модернизации предприятий являются ключевым показателем не только для целей экономического роста отечественного производства, но и для благосостояния населения РФ. Именно поэтому на сегодняшний день принимаются важные стратегические решения, которые направлены на привлечение и повышение развития инвестиций отечественного и зарубежного происхождения.

Ключевые слова: дотации, инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционные проекты, инвесторы, капитал, экономика региона.

Инвестиционная политика стоит острым вопросом, обсуждаемая в региональных и государственных масштабах. На сегодняшний день уделяется все больше внимания проблематике об эффективном улучшении работы инвестиционной политики: проведение массовых мероприятий, улучшение законодательной базы для решения поставленных задач.

В связи с неравномерными темпами экономического развития страны формируется ряд комплексных проблем в различных регионах. Текущее положение современной экономики РФ характеризуется региональным несбалансированным объемом инвестиций.

Высокий уровень инвестиционной активности способствует эффективному росту развития экономики, достичь которой можно с помощью наращивания объема инвестиционных ресурсов для приоритетного распределения нужных отраслей сферы экономики, включая социальную сферу [1].

Инвестиции, как правило, предусмотрены для вклада капиталов на долгосрочной основе в предпринимательские проекты, инновационные технические разработки, возведение новых предприятий или их модернизация, социально-экономические стартапы.

Многие административно-территориальные субъекты РФ испытывают дефицит инвестиционного капиталовложения. Эти регионы имеют напряженное бюджетное положение. Главным источником финансированием на местах, как правило, выступают региональные бюджеты.

Существуют внешние и внутренние критерии, влияющие на инвестиционные процессы. Внутренние критерии основываются на определенных видах деятельности

инвесторов. К примеру, предприятия, занимающиеся производственной активностью, вкладываются в скупку нематериальных и материальных активов.

Институциональные инвесторы стимулируют свои инвестиционные потоки в приобретение ценных бумаг [2].

К внешним критериям можно отнести динамику темпа инфляции, а также размер процентных ставок на рынке финансов. Грамотное ведение инвестиционной политики формирует уровень инвестиционного климата на местах, именно поэтому ей уделяют особое внимание в правящих кругах администраций.

Государственная политика играет немаловажную роль в формировании региональной инвестиционной политики, хотя та, в свою очередь, находится не на столь высоком уровне развития инвестиционного курса, так как далеко не все финансовые средства из бюджета защищены от нецеленаправленных расходов. В большинстве случаев, средства, выделенные на реализацию целевых проектов, не всегда направляются на их реализацию.

За последние годы государственные органы управления стали с большей ответственностью подходить к правильному формированию инвестиционной политики в стране. Инвестиционный капитал стал играть все более значимую роль в воспроизводстве продуктивности государственной экономической системы. Увеличение темпов на заимствования новых капиталопотоков напрямую влияет на рост государственной экономики в целом. От интенсивной активности внедрения инвестиций зависит общее благосостояние сферы экономики внутри страны.

Ликвидность инвестиционных процессов в России отображена не на столь высоком уровне, как хотелось бы. Стабильность капиталовложений в определенные регионы имеет под собой шаткую почву. Это обусловлено рядом инвестиционных рисков.

Существуют факторы, влияющие на снижение инвестиционного климата в стране:

- низкий уровень страховки для инвестирования;
- несформировавшаяся логистическая инфраструктурность;
- общественные потрясения и непредсказуемый политический вектор;
- коррупционные потоки.

В РФ и ее региональных единицах назревает принятие неотложных мер по устранению инвестиционной стагнации. Региональные органы власти должны оказывать эффективное регулирование инвестиционных процессов, чтобы обеспечить регионам устойчивое стабильное развитие.

Для осуществления этих планов потребуется проведение полного мониторинга инвестиционного потенциала, правильная разработка механизмов, оказывающих стимулирующее влияние на инвестиционную активность.

Чеченская республика, входящая в состав Северо-Кавказского федерального округа РФ, имеет огромный экономический потенциал по сравнению с другими регионами. Но согласно статистике, в вышеупомянутом федеральном округе уровень

производства валового продукта занимает последние места по стране. Это гласит о слабой инвестиционной деятельности в регионе.

В Чеченской Республике есть ряд отраслей, имеющих достаточную степень инвестиционного потенциала, чтобы привлечь внимание потенциальных инвесторов.

Основные направления производства:

- сельское хозяйство;
- туризм;
- дешевые трудовые резервы;
- промышленность;
- природные ископаемые.

Стремительные темпы роста Чеченской Республики, включая социально-экономические показатели, оказывают повышенный интерес среди инвесторов различных рангов, в том числе и среди крупных зарубежных корпораций. У руководства автономной республики стоят амбициозные планы по улучшению материального обеспечения населения, по развитию темпов экономических показателей внутри региона. Немаловажным направлением считается и развитие бизнес отношений среди международных компаний, деловой рыночной торговли с другими регионами.

Все эти планы правительство хочет осуществить в ближайшие сроки, чтобы поднять существенный рост инвестиционной привлекательности.

Ключевыми отраслями экономики Чечни, которые имеют перспективы привлечения зарубежных и российских капиталов, являются:

- туристическая сфера;
- агропромышленный комплекс;
- строительная индустрия;
- сфера предоставления услуг и обслуживания;
- промышленность и энергетика;
- информационные и научные технологии.

Стратегия социально-экономического развития Чеченской республики гласит, что при реализации эффективного распределения производственной деятельности к 2025 году экономика региона будет более сбалансированной.

Социальная сфера и строительная индустрия будет в какой-то степени удерживать лидирующие позиции в экономическом секторе, но, тем не менее, будет намечаться тенденция резкой снижению доли, где их общая процентная часть снизится с 61% до 32%.

В 2025 году строительная индустрия останется главным инвестиционным донором в экономический капитал региона, при этом часть в структуре вложения инвестиций существенно не изменится.

Нефтехимическая промышленность к 2025 году будет занимать лидирующие позиции по уплате налогов, где основная доля налоговых сборов Чеченской Республики будет варьироваться в районе 30% от общей суммы.

В Распоряжении № 104-р., принятым Правительством Чеченской Республики, обозначено Перечень приоритетных инвестиционных проектов ЧР.

Показатель	2008	2012	2013-2015	2016-2017	2018-2020	2021-2025
Всего	50380	72460	145371	131 173	162 702	189 294
Агропромышленный комплекс	2 166	7 580	13 262	13 610	11 032	11 076
Промышленный комплекс	605	5 115	5 561	4 606	1 868	800
Нефтехимический комплекс	1 146	4 257	17 254	32 642	39 377	47 751
Энергетический комплекс	2 034	11 571	5 352	404	34 423	39 670
Комплекс ЖКХ	8 444	3 199	4 058	2 878	2 266	1 381
Строительный комплекс	2 731	21 246	28 468	32 118	33 225	49 961
Торгово-транспортно-логистический комплекс	5 095	4 253	23 969	12 208	7 438	2 738
Туристско-рекреационный комплекс	2 371	3 653	15 598	3 598	3 490	4 503
Инновационный комплекс	6 086	2 239	12 694	13 709	14 968	14 801
Социальный комплекс	19 723	5 549	11 512	9 180	9 325	11 122
Экономика в целом	0	3 708	7 585	6 170	5 234	5 393

Таблица 1. Оптимистический сценарий реализации Стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики [3].

В этом перечне насчитывается около 54 инвестпроектов на общую сумму 195,575 млрд. рублей. Этот список по отраслевым сегментам выглядит таким образом:

- промышленный комплекс и энергетический сектор: 25 инвестпроектов, суммарные инвестиции - 123,421 млрд. рублей, предоставление 7 436 рабочих мест;
- агропромышленная индустрия: 24 инвестпроекта, суммарные инвестиции - 22,578 млрд. рублей, внедрение 3 291 рабочего места.
- сфера предоставления услуг и обслуживания: 5 инвестпроектов на сумму 49,575 млрд. рублей, включая 3 918 рабочих мест.

В проектах заложено строительство современных производственных мощностей, с внедрением нанотехнологий, а также реконструкция существующих предприятий. Также запланировано внедрение дополнительных новых 14 645 рабочих мест.

В данный момент на этапе реализации пребывают целых 8 инвестиционных проектов, на финансирование которых выделено 75,05 млрд. рублей. Это позволит официально трудоустроить 3 546 человек.

По статистике Чеченстата, в 2016 году объем инвестиционных капиталовложений достиг отметки в 62,07 млрд. руб. Для сравнения, в 2015 году этот показатель был на 39,1% ниже – всего 44,6 млрд. руб.

№ п/п	Источник финансирования	2015 год	2016 год	2016 год в % к 2015 году
1.	Инвестиции в основной капитал всего, млн. руб.	44622,8	62065,8	139,1
1.1.	Внебюджетные инвестиции	29961,4	48709,5	162,6
1.2.	Государственные и муниципальные инвестиции (в основной капитал)	14661,4	13356,3	91,1
1.2.1.	из бюджета Чеченской Республики	5271,0	4668,4	88,6
1.2.2.	из местного бюджета	760,3	638,2	83,9

Таблица 2. Инвестиционная деятельность на территории Чеченской Республики за 2015-2016 год.

В 2016 году размер инвестирования по малым производственным компаниям составил 29 29 млрд. руб. от общей суммы 62,07 млрд. руб. в 2015 году малый бизнес получил инвестирование в районе 16,5 млрд. руб.

В 2016 году существенно выросла тенденция стимулирования малого бизнеса - на 75,6% в отличие от 2015 года. Республика Чечня в данный момент является лидером по привлечению новых инвестиций, а органы местной власти занимают 5 место по регионам РФ среди эффективной деятельности по развитию экономики.

В 2014 году удалось привлечь частные финансовые вливания капитала для возведения 23 стратегических проектов на сумму 12994,21 млн руб., это позволило трудоустроить 1794 рабочих сотрудников. Среди успешных проектов можно перечислить:

- «Строительство отельного комплекса «Аргун-Сити»;
- «Возведение спортивного туристического здания «Кезеной-Ам»;
- «Наращивание производственных мощностей по производству минералки под юридическим наименованием ООО «Чеченские минеральные воды»;
- «Реализация Нового кирпичный завод»;
- «Строительство спортивного комплекс «Колизей».

Также руководство автономной республики намерено реализовать строительство трех объектов экономических зон:

- портовая СЭЗ, расположенная в г. Грозный на базе аэропорта «Северный»;
- ОЭЗ промышленного типа производственных мощностей в г. Аргуне;

- СЭЗ туристического кластера, расположенная в Сунженском городском районе.

Кластерная политика считается приоритетным направлением для увеличения инвестиционного потенциала региона. Благодаря кластерному развитию, конкурентноспособность региональной автономии Чеченской республики существенно возрастет.

Каждая экономическая система состоит из логических цепочек, которые взаимосвязаны между собой: без инвестирования – нету экономического процветания, без экономического процветания – нету повышения материального достатка среди населения. Для серьезной конкуренции и продуктивной деятельности производственных предприятий не обойтись без инвестиционных ресурсов. Инвестиционная деятельность в определенных размерах и приоритетных отраслях отображает ключевые показатели по стабилизации развития экономической и социальной сфер в регионе [6].

В будущем планируется сокращение дотационного финансирования из бюджета федерального центра. Именно поэтому региональное правительство в активном поиске проводит различного рода методы по завлечению внебюджетного финансирования в экономику ЧР. Частное капиталовложение позволит в полной мере осуществить планы по реализации возведения крупных инвестиционных объектов.

Внедрение системных программ по стимулированию развития партнерства между государственными органами и частным бизнесом будет способствовать устойчивому экономическому росту на территории данного региона. Успешные деловые отношения между представителями власти и потенциальными инвесторами позволят реализовать множество перспективных проектов в приоритетных сферах, привлекая при этом активы федерального уровня.

В муниципалитетах отмечается ряд проблем, связанных с недостаточной степенью обеспечения на полноценное расширение транспортной и инженерной логистики.

В Чеченской Республике инвесторы предпочитают охотно вкладываться в энергетическую отрасль и промышленную индустрию. Такой интерес подкреплен большим количеством разработок в инвестиционные проекты в этих сегментах экономики.

Для преобразования инвестиционной политики активно ведутся работы по созданию и регулировке нормативно-правового законодательства, организации проведения международных и государственных финансовых форумов. Также осуществляется снятие различных бюрократических барьеров для частного бизнеса.

Неизбежность высоких темпов финансовых капиталовложений будет иметь перспективу в случае скорейшей переориентации местной экономики на технологическую модернизацию продовольственной деятельности компаний на основе инновационных разработок и распределения функционирования научно-исследовательских центров. Привлечение иностранного капитала и вовлечение новых

инвесторов в развитие экономических отраслей возможно лишь в случае создания комфортных для бизнеса условий.

Благоприятная инвестиционная атмосфера подразумевает под собой ряд комплексных мер в области законодательного поля, для снижения рисков предпринимательской занятости, для создания экономически выгодных условий. С помощью этих методов существует большая вероятность увеличить финансовый приток в регион.

В течение последних двух лет эпидемиологическая ситуация оставила существенный след на экономических событиях в ЧР. Размер капиталовложений в автономной республике за первое полугодие прошедшего года сократился на 36,3% по сравнению с идентичным периодом 2019 года. Этот спад продиктован вынужденными ограничительными мерами, внедренными во время разгара пандемии вирусного заболевания. По словам председателя местного правительства Муслима Хучиева, после постепенного ослабления ограничительных мер, в республике проводится создание свыше 700 единиц проектов с бюджетным финансированием в 216 млрд рублей. Также Хучиев резюмировал, что в регионе наблюдается тенденция стремительного роста инвестирования за последние три года. Размер общего финансового капитала за этот отрезок времени вырос с 64,3 млрд руб. до 82,6 млрд руб., в процентном соотношении прирост составил свыше 25%.

В 2021 году один из крупнейших банков РФ – ВТБ, после успешных деловых переговоров, решил осуществить кредитирование в размере 1,2 млрд руб. на целевое развитие двух крупных проектов, предусмотренных в рамках государственной программы. Это проведение обкладки многолетних растительных насаждений интенсивного типа с капельным орошением земельной территории в пределах 300 га и склада для хранения на 10 тыс. тон, а также обустройство второй очереди молочного кластера для 1200 коров.

По информационным данным руководителя регионального представительства, инвесторы в Чеченской республике поддерживаются на должном уровне, а именно производится функционирование 11 бизнес-организаций, занимающихся полной поддержкой новых предпринимателей. Также работают различные частные фонды кредитования субъектов МСП, микрофинансовые организации и государственные институты поддержки бизнеса.

Список источников

1. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник – СПб.: Питер, 2019 г.
2. Дергачев В.А. Регионоведение. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 463 с.
3. Инвестиционная привлекательность региона [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bbest.ru/invest/syirealinvde/Invpr/>.
4. Распоряжение Правительства Чеченской Республики от 28.04.2015 г. № 104-р «О порядке отбора и формирования перечня приоритетных инвестиционных проектах Чеченской Республики».
5. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики на 2020 - 2025 гг.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Мусостова Д.Ш., Мусостов З.Р., Насуханов М-С.С-Б.

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова»

Аннотация. Привлечение инвестиций требует формирования эффективной инвестиционной политики, построенной на основе долгосрочного прогноза по приоритетным направлениям развития экономики и реализации тактических мероприятий, призванных усовершенствовать отдельные стороны инвестиционной деятельности. В современных условиях инвестиционная политика ЧР является определяющей в решении проблем государственного, политико-правового, социально-экономического, национального, духовного развития региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, экономика, Чеченская республика, предпринимательство.

По сути, инвестиции – это актив, созданный с целью позволить деньгам расти. Созданное богатство может быть использовано для различных целей, таких как удовлетворение дефицита доходов, накопление средств для выхода на пенсию или выполнение определенных конкретных обязательств, таких как погашение кредитов, оплата платы за обучение или покупка других активов.

Понимание определения инвестиций имеет решающее значение, так как иногда бывает трудно выбрать правильные инструменты для достижения ваших финансовых целей. Знание значения инвестиций в вашей конкретной финансовой ситуации позволит сделать правильный выбор.

Инвестиции могут приносить вам доход двумя способами. Во-первых, если вы инвестируете в товарный актив, вы можете получать доход в виде прибыли. Во-вторых, если инвестиции осуществляются в план получения прибыли, то вы будете получать доход за счет накопления прибыли. В этом смысле "что такое инвестиции" можно понять, сказав, что инвестиции-это вкладывание ваших сбережений в активы или объекты, стоимость которых становится больше их первоначальной стоимости или которые помогут со временем получить доход [1].

С финансовой точки зрения, инвестиционное определение – это актив, который приобретается с намерением позволить ему со временем расти в цене.

На сегодняшний день инвестиционная политика ЧР строится на разработанной нормативно-правовой и институциональной основе. Большое значение имеет Инвестиционная стратегия ЧР до 2025 г. Достижение целей и задач Стратегии возможно путем совершенствования системы привлечения инвестиционных ресурсов, механизма государственной поддержки инвестиционной и предпринимательской деятельности, обеспечения эффективного использования имеющегося потенциала Чеченской Республики, а также обеспечения стабильности в региональном законодательстве.

Муниципальные образования республики неравнозначны по своему инвестиционному потенциалу. Наиболее высоким потенциалом обладает г. Грозный,

Гудермесский район и г. Гудермес. В сравнении с другими муниципалитетами Чеченской Республики на их территории ожидаемая норма прибыли будет выше, поэтому финансовые институты с большей вероятностью будут инвестировать именно в эти территориально- хозяйственные системы. Реализация инвестиционных проектов привлечет новые инвестиции, что впоследствии усилит межмуниципальное неравенство. Инвестиционная привлекательность муниципальных образований Чеченской Республики в значительной мере определяется уровнем развития их экономики. Так, гг. Грозный, Аргун, Гудермес и Шалинский район лидируют по объемам промышленного производства (82,3 %, 2,8 %, 2 % и 4,8 % соответственно). Центрами сельскохозяйственного производства являются Шатойский (11,2 %), Грозненский (10,9 %), Гудермесский (10,6 %), Наурский (10,6 %), Надтеречный (8,9 %), Ножай-Юртовский (7,4 %), Шалинский (7,4 %), Урус-Мартановский (7,3 %) и Курчалоевский (7,2 %) районы.

Революция в области международных коммуникационных технологий снизила стоимость координации комплексных мероприятий на больших расстояниях и сделала географическое распределение цепочек поставок возможным и выгодным [2].

Фактически, многонациональные инвестиции в обрабатывающую промышленность открывают гораздо больше целевых возможностей для развития цепочек поставок, особенно цепочек поставок в отраслях со средним и более высоким уровнем квалификации, чем обычно предполагается. Общепринятое мнение часто характеризует прямые иностранные инвестиции в производство и сборку как глобальный поиск мест с самой низкой зарплатой для производства с низкой квалификацией.

Предпринимательство важно по целому ряду причин-от содействия социальным изменениям до стимулирования инноваций. Предприниматели часто рассматриваются как национальные активы, которые необходимо развивать, мотивировать и вознаграждать в максимально возможной степени. На самом деле, некоторые из наиболее развитых стран, такие как Соединенные Штаты, являются мировыми лидерами благодаря своим дальновидным инновациям, исследованиям и предприимчивым личностям.

Великие предприниматели способны изменить наш образ жизни и работы на местном и национальном уровнях. В случае успеха их инновации могут повысить уровень жизни, и в дополнение к созданию богатства с помощью предпринимательских предприятий они также создают рабочие места и вносят вклад в растущую экономику. Важность предпринимательства не следует недооценивать.

Предпринимательство можно считать национальным достоянием, и предприниматели являются движущей силой этого достояния для любой страны. Это динамичный процесс, который не только увеличивает богатство, но и может создать ценность, которая приведет к повышению благосостояния.

Предпринимательство играет важную роль в изменении общества, поэтому имеет смысл развивать, мотивировать и вознаграждать этот величайший актив в максимально возможной степени.

В предпринимательстве неиспользованные ресурсы, рабочая сила и капитал используются наиболее эффективно. Предприниматели идут на риск в надежде получить прибыль или, в случае социального предпринимательства, решить проблему, стоящую перед сообществами. Таким образом, значение предпринимателей и роль предпринимательства выходят за рамки делового мира. Важность предпринимательства настолько велика, что довольно сложно объяснить все его аспекты в коротком посте в блоге. Однако я хотел бы пролить некоторый свет на важность и роль предпринимательства в экономическом развитии и обществе [3].

Предпринимательство ускоряет экономический рост.

Предприниматели важны для рыночной экономики, потому что они могут выступать в качестве колес экономического роста страны.

Создавая новые продукты и услуги, они стимулируют новые рабочие места, что в конечном итоге приводит к ускорению экономического развития. Таким образом, государственная политика, поощряющая и поддерживающая предпринимательство, должна считаться важной для экономического роста.

Предпринимательство создает большое количество новых рабочих мест и возможностей. Предпринимательство создает огромное количество рабочих мест начального уровня, которые очень важны для превращения неквалифицированных работников в квалифицированных. Она также готовит и предоставляет опытных работников для крупных отраслей промышленности. Увеличение общей занятости в стране во многом зависит от роста предпринимательства. Таким образом, роль предпринимательства в создании новых рабочих мест огромна.

Внедряя инновации во все аспекты бизнеса, предпринимательские предприятия расширяют производство, используя существующие ресурсы наиболее эффективными способами. Предприниматели осваивают новые рынки, внедряя новые и улучшенные продукты, услуги и технологии. Таким образом, они помогают генерировать новое богатство и увеличивать национальный доход. Таким образом, правительство может предложить гражданам больше национальных льгот.

Предпринимательство способствует инновациям.

Благодаря правильной практике исследований и разработок предприниматели привносят новые инновации, которые открывают двери для новых предприятий, рынков, продуктов и технологий. Предпринимателям предстоит сыграть свою роль в решении проблем, которые существующие продукты и технологии еще не решили. Таким образом, производя новые продукты и услуги или привнося инновации в существующие продукты и услуги, предпринимательство имеет потенциал для улучшения жизни людей.

Предпринимательство может способствовать социальным изменениям.

Предприниматели изменяют или нарушают традиции или культуру общества и уменьшают зависимость от устаревших методов, систем и технологий. По сути, предприниматели являются пионерами внедрения новых технологий и систем, которые в конечном счете вносят изменения в общество. Эти изменения связаны с улучшением образа жизни, щедрым мышлением, улучшением морального духа и более широким

экономическим выбором. Таким образом, социальные изменения постепенно влияют на национальные и глобальные изменения. Поэтому необходимо по достоинству оценить важность социального предпринимательства.

Предпринимательство способствует научным исследованиям и промышленному развитию.

Наряду с созданием новых бизнес-идей и нестандартным мышлением предприниматели также продвигают исследования и разработки. Они культивируют свои идеи, придают им новую форму и превращают их в успешную деловую деятельность.

Предприниматели - это особый вид людей, они всегда работают над открытием новых идей и улучшением существующих. Но их влияние распространяется за пределы их собственных компаний и предприятий: когда предприниматель разрабатывает новый продукт, услугу или идею, другие часто следуют его примеру (а иногда и еще больше совершенствуют идеи).

Инновации и промышленность ускоряются благодаря совместным действиям предпринимателей. Они могут мотивировать друг друга, делиться идеями и вдохновением, а также делиться планами по созданию новых отраслей. Изменение существующего промышленного климата одновременно открывает двери и для других. Таким образом, мы видим, что важность предпринимательства для экономики является многофункциональной.

Предпринимательство развивает и совершенствует существующие предприятия.

Мы часто думаем, что предприниматели изобретают совершенно новые продукты и идеи, но они также влияют на существующий бизнес. Поскольку предприниматели думают по-другому, они могут придумать инновационные способы расширения и развития существующих предприятий. Например, модернизация производственных процессов, внедрение новых технологий в общие процессы распределения и маркетинга и оказание помощи существующим предприятиям в более эффективном использовании имеющихся ресурсов [4].

Подводя итог, поддержка и поощрение предпринимательства могут оказать положительное влияние на экономику страны и даже существующие предприятия, а социальное предпринимательство повышает вероятность поиска инновационных решений социальных проблем, с которыми сталкиваются сообщества во всем мире.

Предпринимательство важно по целому ряду причин - от содействия социальным изменениям до стимулирования инноваций. Предприниматели часто рассматриваются как национальные активы, которые необходимо развивать, мотивировать и вознаграждать в максимально возможной степени. На самом деле, некоторые из наиболее развитых стран, такие как Соединенные Штаты, являются мировыми лидерами благодаря своим дальновидным инновациям, исследованиям и предприимчивым личностям.

Великие предприниматели способны изменить наш образ жизни и работы на местном и национальном уровнях. В случае успеха их инновации могут повысить уровень жизни, и в дополнение к созданию богатства с помощью предпринимательских

предприятий они также создают рабочие места и вносят вклад в растущую экономику. Важность предпринимательства не следует недооценивать.

Предпринимательство важно, поскольку оно способно повысить уровень жизни и создать богатство не только для предпринимателей, но и для связанных с ними предприятий.

Предприниматели также помогают стимулировать изменения с помощью инноваций, где новые и улучшенные продукты позволяют развивать новые рынки.

Слишком большое предпринимательство (т. е. высокая самозанятость) может нанести ущерб экономическому развитию.

Для политиков и владельцев бизнеса важно понимать взаимосвязь между предпринимательством и экономическим развитием. Понимание преимуществ и недостатков предпринимательства позволяет применять сбалансированный подход к развитию предпринимательства, что может привести к положительным экономическим и социальным последствиям.

1. Предпринимательство ускоряет экономический рост.

Предприниматели важны для рыночной экономики, потому что они могут выступать в качестве колес экономического роста страны.

Создавая новые продукты и услуги, они стимулируют новые рабочие места, что в конечном итоге приводит к ускорению экономического развития. Таким образом, государственная политика, поощряющая и поддерживающая предпринимательство, должна считаться важной для экономического роста.

Предпринимательство создает большое количество новых рабочих мест и возможностей. Предпринимательство создает огромное количество рабочих мест начального уровня, которые очень важны для превращения неквалифицированных работников в квалифицированных. Она также готовит и предоставляет опытных работников для крупных отраслей промышленности. Увеличение общей занятости в стране во многом зависит от роста предпринимательства. Таким образом, роль предпринимательства в создании новых рабочих мест огромна.

Внедряя инновации во все аспекты бизнеса, предпринимательские предприятия расширяют производство, используя существующие ресурсы наиболее эффективными способами. Предприниматели осваивают новые рынки, внедряя новые и улучшенные продукты, услуги и технологии. Таким образом, они помогают генерировать новое богатство и увеличивать национальный доход. Таким образом, правительство может предложить гражданам больше национальных льгот.

Благодаря правильной практике исследований и разработок предприниматели привносят новые инновации, которые открывают двери для новых предприятий, рынков, продуктов и технологий. Предпринимателям предстоит сыграть свою роль в решении проблем, которые существующие продукты и технологии еще не решили. Таким образом, производя новые продукты и услуги или привнося инновации в существующие продукты и услуги, предпринимательство имеет потенциал для улучшения жизни людей.

Предпринимательство может способствовать социальным изменениям.

Предприниматели изменяют или нарушают традиции или культуру общества и уменьшают зависимость от устаревших методов, систем и технологий. По сути, предприниматели являются пионерами внедрения новых технологий и систем, которые в конечном счете вносят изменения в общество. Эти изменения связаны с улучшением образа жизни, щедрым мышлением, улучшением морального духа и более широким экономическим выбором. Таким образом, социальные изменения постепенно влияют на национальные и глобальные изменения. Поэтому необходимо по достоинству оценить важность социального предпринимательства.

Список источников

1. Асаул А.Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А.Н. Асаул. - М.: СПб: Гуманистика, 2018. - 248 с.
2. Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова, и др.. - М.: КноРус, 2019. - 432 с.
3. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках / М.А. Лимитовский. - М.: Дело, 2019. - 528 с.
4. Тихомирова И. Инвестиционный климат в России: региональные риски / И. Тихомирова. - М.: Издатцентр, 2018. - 320 с.

РОЛЬ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ

Кунижева В.М., Долгова А.А.

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь;

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, г. Москва

В статье исследуется роль кадрового менеджмента в рамках кадровой политики на государственной гражданской службе. Кадровая политика – общее направление, стратегическая последовательность мероприятий государства по формированию высокопрофессионального кадрового состава государственной гражданской службы. При этом необходимо учитывать современное состояние и перспективы развития государственного аппарата, планирование потребностей в кадрах и другие факторы, оказывающие прямое влияние на формирование кадровой политики.

Ключевые слова: кадры, развитие, управление, стимулирование.

Именно кадровая политика дает возможности для развития и формирования корпоративного интеллекта, так как учитывает исторический опыт, который накапливается, анализируется и на его основе формируются методы и технологии решения задач государственной гражданской службы.

Самым важным отличием государственного кадрового менеджмента является строгая правовая регламентация [1]. От принимаемых нормативных актов напрямую зависит результативность и эффективность управления кадрами в государстве. В современном мире все большее внимание уделяется толерантности, уважительному отношению к человеку, поэтому и роль кадров встает на одно из приоритетных мест, что ведет за собой повышение ответственности в работе кадровых служб, которые должны уметь грамотно и рационально раскрывать и применять на практике творческий потенциал личности. На рисунке 1 наглядно анализируется роль кадрового менеджмента через его функции.



Рис. 1. Характеристика функциональных блоков кадрового менеджмента.

Представленное разнообразие задач является лишним доказательством значимости и первостепенности кадровых служб. Также подчеркивается высокая ответственность перед государством и населением за исполнение своих обязанностей работниками специалистов по кадрам, поэтому они должны обладать высоким уровнем мотивации, профессионализма и компетентности во всех областях (включая право, психологию и конфликтологию), чтобы выявлять и использовать потенциал персонала на максимально возможном уровне [2].

Цели кадрового менеджмента на современном этапе отражены на рисунке 2.



Рис. 2. Цели кадрового менеджмента на государственной гражданской службе.

Цели системы кадрового менеджмента представляют собой совокупность желаемых результатов деятельности. Обеспечение государственной службы квалифицированными кадрами, создание условий для их эффективной деятельности и профессионального развития – основная цель кадрового менеджмента на государственной гражданской службе. Исполнение этой цели требует решения многих более мелких задач: формирование результативной системы обучения, стимулирования и предоставление преференций и льгот, для повышения имиджа государственной службы.

Таким образом, важность кадрового менеджмента на государственной гражданской службе состоит в том, что он выполняет такие функции как привлечение, упрочение и эффективное использование высококвалифицированных кадров. Именно кадровый менеджмент занимается созданием условий для максимальной реализации своих умений и навыков гражданскими служащими.

Список источников

1. Артеменко Т.С. Государственная кадровая политика в современном обществе // Молодой ученый. – 2017. – No51. – С. 144-146.
2. Чиликина И.А. Управление персоналом: учебное пособие для СПО / И. А. Чиликина. – 2-е изд. – Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2019. – 76 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ ИНСПЕКЦИОННОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Будкин А.В., Рудюк М.Ю.

Пензенский государственный технологический университет, г. Пенза

В статье авторы делают обзор видов инспекторского контроля. Далее на конкретном примере исследуются причины недостаточного качества инспекторского контроля, с целью чего применяются диаграмма Ишикавы, диаграмма Парето и кривая Лоренца. Было установлено, что главной причиной является отсутствие методики оценки компетентности инспекторов. Авторами была разработана бальная система для оценки компетентности инспекторов, а также рекомендации для формирования группы инспекторского контроля, что должно повысить качество его проведения.

Ключевые слова: инспекторский контроль, аудит системы менеджмента качества, бальная система, паспорт процесса

Введение. Задачи развития российской промышленности, повышение конкуренции обуславливают курс на постоянную модернизацию в технологическом, техническом и управленческом аспекте. Это вызвано необходимостью системно повышать производственную эффективность. Используя технический аудит и инспекторский контроль, исследуя процессы и анализируя производственную схему, можно найти большие резервы для подъёма эффективности производства.

Проблематика проведения инспекционного контроля системы менеджмента качества на проверяемых предприятиях.

Как было показано выше, различают четыре основных вида технического аудита. Такие же четыре вида существуют и для проводимого инспекторского контроля (рис. 1).



Рис. 1. Виды инспекторского контроля.

Рассмотрим совершенствование инспекторского контроля, проводимого контрольными (надзорными) органами.

Инспекторский контроль системы менеджмента качества (СМК) считается трудоемким, технически сложным и продолжительным процессом. Его длительность,

как правило, составляет от двух до пяти дней. Цель его проведения - выяснить, используя объективные доказательства, насколько последовательно воплощаются в жизнь система управления качеством и планы по её организации, соответствуют ли они тому набору требований, который к ним предъявляется.

Инспекторский контроль системы предполагает установку цели и масштаба. Количество инспекторов для данной системы назначается, как правило, одновременно с составлением графика аудитов и инспекторских контролей на год. Считается, что для исчерпывающего инспекторского контроля системы необходима работа двух - трёх инспекторов.

Причиной проведения инспекторского контроля системы могут являться условия сделки. Имеется ввиду требование по проведению предварительного контроля. Целью доконтрактного контроля является как проверка возможности потенциального поставщика изготовить требуемое нефтегазовое оборудование, так и оценка необходимости содействия поставщику в производстве данного оборудования. Этот контроль, как правило, проводится в виде общего надзора.

Когда новый поставщик будет одобрен, то на последующем этапе осуществляются инспекторские контроли в расширенном формате, и их рассматривают уже как проверки качества у поставщика или продавца.

Инспекторские контроли СМК включают в себя инспекторский контроль процесса и продукции. Они превосходят по масштабу и сравнимы с комплексными инспекторской проверкой и контролем. В качестве объектов контроля выступает комплексное взаимодействие различных элементов системы качества, а также его влияние на качество продукции или услуги.

Интегрированная система менеджмента (ИСМ) - часть общей системы менеджмента, состоящей из элементов, отвечающих, среди прочего, совокупности требований двух и более международных стандартов (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 и т. п.), функционирующей в виде единого целого и нацеленной на общие цели организации [1].

Повышение качества организационных процессов - неотъемлемый принцип функционирования ИСМ в компании, а помощником служит инспекторский контроль, являющийся инструментом для руководства организации, обеспечивающим сбор объективных данных и проверку эффективности внедрения и применения систем менеджмента [2-4]. Его значение многократно подчеркивается в международных стандартах ISO 9000, 19000.

ИСМ должна периодически подвергаться инспекторскому контролю, который является одним из инструментов анализа, мониторинга и улучшения функционирования системы менеджмента. Данный процесс является очень важным, так как аудиты и инспекторские контроли позволяют повышать эффективность всей ИСМ, хотя, к сожалению, не все организации, внедрившие системы менеджмента, уделяют ему должное внимание. Поэтому совершенствование процесса внутреннего аудита является актуальным для российских предприятий, внедривших и внедряющих интегрированные системы менеджмента.

Инспекторский контроль является одним из важнейших процессов, позволяющих оценить соответствие систем менеджмента установленным требованиям стандартов ГОСТ Р ИСО 9001-2011, ГОСТ Р ИСО 14001-2007, ГОСТ Р 54934-2012/OHSAS 18001:2007.

Для повышения результативности процесса были проанализированы существующие проблемы проведения инспекторского контроля и выявлены причины их появления при помощи инструментов качества. Была построена диаграмма причинно-следственных связей (диаграмма Ишикавы), которая помогла категоризировать и визуализировать потенциальные причины возникновения проблемы недостаточного качества инспекторского контроля (рис. 2).



Рис. 2. Диаграмма причинно-следственных связей.

В результате анализа причин, влияющих на качество данного процесса были определены основные причины, влияющие на снижение результативности инспекторского контроля - персонал и документация. Влияние вышеперечисленных причин на результативность процесса определено при помощи построения диаграммы Парето (рис. 3).

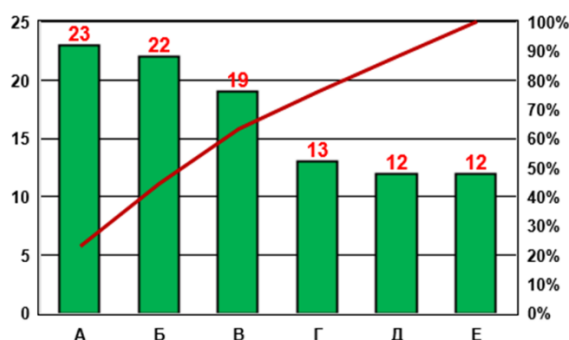


Рис. 3. Диаграмма Парето (и кривая Лоренца) для определения наиболее значимых причин снижения результативности инспекторского контроля.

На основании диаграммы Парето были определены следующие причины:

- А - отсутствие методики оценки компетентности (23%);
- Б - не своевременное повышение квалификации (22%);
- В - неполное понимание требований нормативной документации (19%);
- Г – недостаточный опыт проведения инспекторского контроля (13%);

Д - не соответствующее образование (12%);

Е - не подходящие личные качества инспекторов (12%).

Разработка методики балльной оценки компетентности инспекторов. Для достижения поставленных целей инспекторского контроля СМК предприятия, инспекторы должны быть хорошо организованы и назначены из персонала, обладающего соответствующей квалификацией и рядом личных качеств. Плохо проведенный инспекторский контроль может не только не достичь желаемого результата, но и нанести вред всей системе менеджмента предприятия, подорвав доверие к ней. Кроме того, подобная ситуация может неблагоприятно повлиять на отношения внутри организации. При этом ЛНД не требует, чтобы каждый инспектор в группе инспекторского контроля имел одинаковый уровень компетентности, в ЛНД говорится о том, чтобы общая компетентность группы инспекторского контроля была достаточной для выполнения целей проверки. По этой причине компетентность инспекторов является важным требованием в ООО «Самарский ИТЦ».

На основе вышеприведенного анализа была выявлена необходимость разработки методики балльной оценки компетентности инспекторов ООО «Самарский ИТЦ». Критерии оценки компетентности инспекторов представлены в табл. 1.

Требования	Критерии оценки	Баллы
Образование	высшее	3
	среднее специальное	1
Опыт работы на предприятиях отрасли	более 5 лет	3
	1-5 лет	1
	до 1 года	0
Специальное обучение по СМК	есть	2
	нет	0
Специальное обучение по другим системам управления	есть	2
	нет	0
Специальное обучение по нефтехимическому оборудованию	есть	5
	нет	1
Опыт проведения инспекторского контроля СМК	более 5 лет	5
	1-5 лет	1
	до 1 года	0
Личные качества инспектора	проницательность	1/0
	решительность	1/0
	дипломатичность	1/0
	гибкость	1/0
	упорство	1/0
	уверенность	1/0
Отсутствие претензий со стороны проверяемых предприятий	отсутствуют	3
	единичные	1
	систематические	0

Таблица 1. Критерии компетентности инспекторов.

Способность инспектора применять свои знания и умения для квалифицированного проведения инспекторских проверок СМК определяется из следующих соображений:

1. Соответствие суммы баллов по результатам оценки инспекторов критерию – не менее 16 баллов.

2. Соответствие суммы баллов по результатам оценки руководителя группы инспекторов (ведущего инспектора) критерию – не менее 20 баллов;

3. Инспектор должен участвовать не менее чем в одной проверке в год. Ведущий инспектор - не менее чем в трех проверках в год. Инспектор-стажер должен участвовать не менее, чем в двух полных проверках. Данная методика позволит подбирать инспекторов наиболее объективно, что, в свою очередь, скажется на повышении качества инспекторского контроля.

В случаях, когда компетентности группы инспекторов недостаточно для достижения целей контроля, должен привлекаться специалист, обладающий необходимыми знаниями – технический эксперт. Кандидатуру технического эксперта определяет ответственный за планирование инспекторского контроля совместно с руководителем группы инспекторов и направляет запрос руководителю соответствующего подразделения, где работает эксперт. Руководитель подразделения обязан направить технического эксперта для участия в инспекторском контроле согласно плану аудита.

Заключение.

В работе была построена диаграмма Ишикавы, которая помогла категоризировать и визуализировать потенциальные причины недостаточного качества инспекторского контроля.

Для определения наиболее значимых причин снижения результативности инспекторского контроля были построены диаграмма Парето (и кривая Лоренца). С помощью этих инструментов качества было определено, что главной причиной является отсутствие методики оценки компетентности.

Соответственно, была разработана бальная система для оценки компетентности инспекторов, а также рекомендации для формирования группы инспекторского контроля, что должно повысить качество его проведения.

Список источников

1 Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством: Учебник. - М: ИНФРА-М, 2001. - 212 с.

2 Что такое технический аудит [Электронный ресурс]. URL: <https://zapusti.biz/baza/tehniceskij-audit>

3 Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 544 с.

4 Лapidус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях: Учебник. — М.: Новости, 2002. - 432 с.

***IMPROVEMENT OF THE INSPECTION CONTROL PROCESS AT THE OIL
AND GAS EQUIPMENT MANUFACTURING PLANT***

Budkin A.V., Rudyuk M.Y.

In the article, the authors review the types of inspection control. Then, using a specific example, the reasons for the insufficient quality of inspection control are investigated, for which the Ishikawa diagram, the Pareto diagram and the Lorentz curve are used. It was found that the main reason is the lack of a methodology for assessing the competence of inspectors. The authors have developed a point system for assessing the competence of inspectors, as well as recommendations for the formation of an inspection control group, which should improve the quality of its conduct.

Keywords: inspection control, quality management system audit, scoring system, process passport.

ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ВСЕОБЩЕГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ

Сухова О.В., Рудюк М.Ю.

Пензенский государственный технологический университет, г. Пенза

Авторы проводят обзор системы всеобщего обслуживания оборудования (TPM), его принципов и порядка внедрения. Показано, что успех внедрения системы TPM, в значительной степени, зависит от способности менеджмента правильно организовать работу производственного персонала, способствовать раскрытию личного и творческого потенциала каждого работника.

Ключевые слова: всеобщее обслуживание оборудования, бережливое производство, эффективность производства, рационализация.

Всеобщее обслуживание оборудования (TPM - Total Productive Maintenance) - это система эксплуатации оборудования, которая способствует его полному использованию с максимальной эффективностью на протяжении всего жизненного цикла [1].

Целями использования системы TPM являются не только повышение эффективности эксплуатации оборудования, но и, одновременно, улучшение качества производимого продукта, а также, повышение безопасности труда. Последний эффект может быть достижим как косвенное следствие общей оптимизации производственной схемы.

Степень внедрения принципов бережливого производства можно оценивать по шкале 0..7, от «намерения соответствовать требованиям бережливого производства» до «делового совершенства в бережливом производстве» [2].

Система TPM может внедряться как на предприятии в целом, так и на отдельном участке цеха.

Достигнуть сокращения общего времени простоев оборудования позволит исключение и предупреждение различных видов потерь в производственном процессе [3]. Речь идёт о потерях рабочего времени и времени функционирования оборудования, а, также, потерях материалов, энергии и сырья. При этом работы следует вести в следующих направлениях:

- 1 Создать условия для проведения отдельных улучшений с целью повышения производительности оборудования. Фактически, это означает уменьшение всех видов потерь [4];

- 2 Стимулировать систему самостоятельного обслуживания оборудования работниками предприятия. Самостоятельное обслуживание оборудования в системе TPM – это когда станочник не только изготавливает основной продукт на станке, но и производит техническое обслуживание оборудования. Для каждой единицы станочного парка и оборудования, которые переводятся на TPM, определяются виды и периодичность профилактических работ, входящих в обязанность станочников.

Оператор, вполне, в состоянии осуществлять незначительные работы по техническому обслуживанию оборудования, например, чистку, большинство видов смазки и т.п.;

3 Внедрить и обеспечить функционирование системы планового технического обслуживания, что обеспечит полную готовность оборудования, улучшить качество обслуживания;

4 Поддерживать систему разработки и внедрения нового оборудования и технологий;

5 При возможности и экономической оправданности стремиться к «нулевым дефектам» продукции, либо к некоторому низкому уровню дефектов;

6 Организовать обучение, либо повышение квалификации обслуживающего персонала. При этом они должны получать востребованные навыки и умения, с упором на способы и виды сервиса оборудования;

7 Обеспечить безопасность труда и охрану окружающей среды. В случае существенных трудностей экономического характера следует добиться данного эффекта планомерно за несколько лет.

8 Повысить эффективность функционирования обслуживающих и административных и подразделений, от которых зависит снабжение ресурсами.

В рамках внедрения ТРМ разрабатываются инструкции, маршруты, карты, необходимые для осуществления деятельности по самостоятельному обслуживанию оборудования. Весь наглядный материал размещается в доступных местах на видном месте.

Обслуживающий персонал обеспечивается соответствующим инструментом и оснасткой.

Проведение упорядочивания рабочего места на основе 5S проводится в следующем порядке:

1 Сортировка предметов рабочего места, с целью выявления и удаления ненужных предметов с рабочего мест.

2 Наведение на производственном участке порядка с размещением средств технологического оснащения. В ходе этого на производственном участке необходимо провести разделение зон, с определением мест расположения средств технологического оснащения с желтыми и зелеными бирками.

3. Принятие принципа чистоты производственного участка. Она зависит от качества уборок, их периодичности и эффективности применяемых технических средств.

4. Стандартизация производственного участка. Для данного производственного участка необходимо разработать правила по обслуживанию станочником рабочего места.

5. Постоянное совершенствование рабочего места. Необходимо провести с персоналом инструктаж о важности и значимости соблюдения разработанных стандартов, и, одновременно, о значимости постоянного повышения стандартов работы.

Таким образом, в результате внедрения методики ТРМ необходимо добиться ответственного проведения периодических осмотров, устранению неисправностей, которые, в свою очередь, способны стать причиной как серьёзных поломок, так и причиной долгого простоя во время серьёзного ремонта. Результатом качественного обслуживания оборудования должно быть улучшение соотношения полезного времени работы и времени простоев, которые связаны с техническим обслуживанием, ремонтом.

Рациональное и продолжительное применение системы ТРМ должно обеспечить:

- 1 Рост производительности труда;
- 2 Снижение количества случайных поломок оборудования;
- 3 Уменьшение времени простоев;
- 4 Снижение случаев производственного брака.

Успех внедрения системы ТРМ, в значительной степени, зависит от способности менеджмента правильно организовать работу производственного персонала, способствовать раскрытию личного и творческого потенциала каждого работника. Необходимо внимательно относиться к рацпредложениям, продвигать по служебной лестнице способных работников, обеспечить возможность вертикальной коммуникации между рядовым оператором станка и менеджером любого уровня.

Особое внимание надо уделить профилактике формализма, который резко снижает эффективность любых преобразований.

Список источников

1. ГОСТ Р 56020-2014 Бережливое производство. Основные положения и словарь.
2. Валиуллина Л.А. Методика определения эффективности внедрения инструментария "бережливого производства" в организациях социального развития / Л. А. Валиуллина, А. М. Пронина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 7(77). – С. 34-36. – DOI 10.24412/2411-0450-2021-7-34-36. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=46429881>.
3. Пономарева О.С. Бережливое производство как основа эффективного внедрения цифровизации в управлении производством / О.С. Пономарева // Современный менеджмент: теория и практика : материалы VI Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Магнитогорск, 29–30 января 2021 года. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, 2021. – С. 93-97. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=45611788>.
4. Глашкина В.С. Бережливое производство и производство точно в срок / В. С. Глашкина, Е.А. Цыплов // Форум молодых ученых. – 2021. – № 4(56). – С. 114-116. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=45784322>.

EFFECTIVE MANAGEMENT AS THE MAIN CONDITION FOR THE SUCCESSFUL USE OF THE METHODOLOGY OF UNIVERSAL EQUIPMENT MAINTENANCE

Suhova O.V., Rudyuk M.Y.

The authors review the universal Equipment Maintenance System (TPM), its principles and implementation procedure. It is shown that the success of the implementation of the TPM system, to a large extent, depends on the ability of management to properly organize the work of production personnel, to contribute to the disclosure of the personal and creative potential of each employee.

Keywords: universal equipment maintenance, lean manufacturing, production efficiency, rationalization.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ПЕРСониФИЦИРОВАННОГО ПОДХОДА

Николаев Н.А.

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

В статье обоснован и разработан методический подход к оценке качества планирования труда персонала на основе персонифицированного подхода к управлению работниками. Рассмотрены подходы к определению и оценке качества планирования. Обоснованы критерии оценки качества планирования труда персонала. Определена и дана характеристика уровням планирования труда персонала.

Ключевые слова: качество планирования труда, персонал, подход к оценке качества, планирование труда, персонифицированное планирование труда, работник.

Под планом (в смысле плана каких-либо действий) традиционно понимается заранее намеченный порядок, последовательность осуществления какой-либо программы, выполнения работы, проведения мероприятий. Необходимым свойствами предмета, чтобы его можно было назвать планом, являются:

- заблаговременный – т.е. осуществляемый заранее, до самих действий;
- образ порядка или последовательности осуществления каких-либо действий и их результатов.

Таким образом, в самом общем смысле под планом следует понимать заранее намеченный образ осуществления какой-либо деятельности.

Если план это заранее намеченный образ осуществления какой-либо деятельности, то план труда это заранее намеченный образ осуществления трудовой деятельности.

В этом аспекте под планированием в самом общем смысле следует понимать осуществление деятельности по разработке и согласованию планов. Тогда планирование труда это осуществление деятельности по разработке и согласованию планов трудовой деятельности.

Следуя принятому нами определению понятия «персонифицированное управление», под персонифицированным планированием труда работника понимается осуществление планирования трудовой деятельности работника на основе индивидуального подхода, с учетом его интересов, мотивов профессиональных и личностных качеств, условий труда.

Несмотря на всю казалось бы очевидность необходимости заблаговременного, грамотного, детального планирования с учетом возможных угроз и рисков их реализации, планирование трудовой деятельности осуществляется далеко не всегда на должном уровне качества. Как следствие, не обеспечивается требуемая эффективность, результативность деятельности персонала, подразделений, предприятия в целом, недостаточно полно используется дорогостоящее оборудование, наступают неучтенные при планировании риски, которые оборачиваются срывами планов, а нередко и катастрофическими последствиями для организации.

В этой связи актуальность приобретает вопрос оценки качества планирования труда. Анализ подходов к планированию трудовой деятельности персонала представлен в таблице 1.

№	Подходы к определению и оценке качества планирования	Сущность подходов, авторы
1	Подходы на основе прироста организационно-технического уровня производства, оценка качества процесса и результатов планирования.	Качество планирования оценивается на основе прироста организационно-технического, технологического уровня производства. Авторы: Охезина Г.М., Яшин С.Н.
2	Подходы основанные на экспертной оценке по показателям планирования	Оцениваются экспертами характеристики качества планирования: понимание персоналом миссии предприятия, соответствие целей критериям: конкретность, реалистичность, измеримость, уровень проработки программы реализации стратегии и другие. Авторы: Евсева С.А., Герасимова М.М., Звягинцева Ю.А. Иовлева О.В., Новиченко А.С.
3	Подходы с использованием методом экономико-математического моделирования	Качество планирование оценивается точностью планирования с использованием методов экономико-математического моделирования. Авторы: Юршин Е.И., Букреева И.А.
4	Системный подход к оценке качества планирования	Планирование представляется как система взаимосвязанных элементов и оценивается характеристика состояния каждого элемента: горизонт и интервал планирования, методы планирования, степень определения целевых параметров, планирование взаимодействия, планирование ресурсов, планирование способов достижения результатов, результаты планирования производства, коэффициент ритмичности производства, коэффициент рационального времени работы оборудования. Автор: Азев В.А.
5	Подходы к планированию использования, развития, высвобождения персонала	Планирование использования, развития, безопасности и высвобождения персонала. Автор: Кириллов А.В.

Таблица 1. Подходы к определению и оценке качества планирования трудовой деятельности персонала.

Несмотря на имеющиеся в научно-методической литературе подходы к оценке качества планирования, нами не были найдены методы и методики оценки качества планирования трудовой деятельности для достижения целевых показателей эффективности деятельности персонала.

Для организации эффективного взаимодействия работникам необходимо в процессе планирования следовать следующей последовательности шагов:

Согласование целей трудовой деятельности между работниками.

Определение и согласование совместных задач.

Определение и согласование алгоритмов, последовательности решения совместных задач на нужном уровне глубине и детализации.

Согласование стандартов и регламентов, по которым будет осуществляться трудовая деятельность.

Согласование совместных затрат живого и овеществленного труда.

Согласование ожидаемых результатов, вознаграждения и удовлетворенности вознаграждением.

На основании обоснованных и определенных элементов и этапов планирования трудовой деятельности нами выделены и охарактеризованы четыре качественных уровня планирования для повышения эффективности трудовой деятельности (см. Табл. 2).

Оценка, балл.	Уровень планирования трудовой деятельности	Цель трудовой деятельности (1)	Задачи трудовой деятельности (2)	Алгоритмы решения задач (3)	Глубина проработки алгоритмов решения задач (4)	Основание для планирования и организации трудовой деятельности (5)	Основание для планирования затрат ресурсов (6)	Планирование взаимодействия персонала (7)	Результаты планирования трудовой деятельности (8)
3	Высокий	Цель трудовой деятельности всегда включает в себя постоянный поиск резервов и повышение эффективности деятельности	Задачи трудовой деятельности согласованы с целями, работодатель (руководитель) и работник понимают, согласны с ними	Используются передовые алгоритмы решения трудовых задач. Алгоритмы решения трудовых задач согласовываются и постоянно совершенствуются.	Глубина проработки обеспечивает полное, точное, достоверное понимание алгоритмов решения трудовых задач.	Постоянно совершенствующиеся стандарты и регламенты осуществления трудовых процессов	Постоянно совершенствующиеся стандарты и регламенты осуществления трудовых процессов	Взаимодействие детально планируется для повышения эффективности деятельности персонала	Целесообразный, согласованный план трудовой деятельности, основанный на постоянно совершенствующихся стандартах, включающий в себя мероприятия по повышению эффективности деятельности персонала
2	Средний	Цель трудовой деятельности систематически включает в себя поиск резервов и повышение эффективности деятельности персонала	Задачи трудовой деятельности в основном согласованы с целями, работодатель (руководитель) и работник понимают, согласны с ними	Используются и улучшающиеся алгоритмы решения трудовых задач. Алгоритмы решения трудовых задач периодически улучшаются.	Глубина проработки в основном обеспечивает точное, достоверное понимание алгоритмов решения трудовых задач.	Существующие стандарты и регламенты осуществления трудовых процессов	Существующие стандарты и регламенты осуществления трудовых процессов	Взаимодействие в основном детально планируется для обеспечения повышения эффективности деятельности персонала	В основном согласованный план трудовой деятельности, основанный на существующих традиционных стандартах.
1	Низкий	В цели трудовой деятельности «от случая к случаю» включается поиск резервов и повышение эффективности деятельности персонала	Задачи трудовой деятельности частично согласованы с целями, работодатель (руководитель) и работник частично понимают и/или согласны с ними.	Используются традиционные алгоритмы решения трудовых задач. Алгоритмы решения трудовых задач редко изменяются.	Глубина проработки обеспечивает понимание только основных элементов алгоритмов решения задач.	Предыдущий опыт, принятый в качестве стандартов	Предыдущий опыт, принятый в качестве стандартов	Взаимодействие частично планируется для обеспечения деятельности	Частично согласованный план трудовой деятельности, основанный на предыдущем опыте, сложившихся традициях.
0	Очень низкий	Повышение эффективности деятельности персонала в цели планирования трудовой деятельности не включается	Задачи трудовой деятельности не согласованы с целями, работодатель (руководитель) или работник не понимают и/или согласны с ними.	Алгоритмы решения трудовых задач не согласовываются и не совершенствуются. Задачи решаются по привычке.	Глубина проработки обеспечивает приблизительное, в общих чертах понимание алгоритмов решения трудовых задач.	Планирование от ранее достигнутых результатов, «как всегда».	Планирование от ранее затраченных ресурсов, «как всегда».	Взаимодействие планируется поверхностно для обеспечения необходимых результатов	План деятельности «в общих чертах», слабо обоснованные задачи, затраты ресурсов.

Таблица 2. Шкала оценки качества планирования трудовой деятельности для повышения эффективности деятельности персонала.

На основе результатов оценки по предложенной шкале рассчитывается показатель качества планирования трудовой деятельности:

$$P_{\text{кач.план.}} = \sum P_{\text{кач.план.}i} / 24 \quad (1)$$

$P_{\text{кач.план.}i}$ - показатель качества планирования трудовой деятельности персонала по i-й шкале, представленной в таблице 2.

24 – максимальное количество баллов по шкале оценки качества планирования.

Минимальное значение показателя 0, максимальное значение 1,0.

На основании предложенного подхода к оценке качества планирования нами выделены характеристики уровней планирования трудовой деятельности персонала, представлены в таблице 3.

Оценка, балл.	Уровень планирования	Основное качественное содержание планирования	Результаты планирования
2,26-3	Высокий	Планирование повышения эффективности деятельности персонала путем использования передовых алгоритмов трудовой деятельности, на основе постоянно совершенствующихся стандартов трудовых процессов. Взаимодействие детально планируется и постоянно совершенствуется.	Согласованный план трудовой деятельности, основанный на постоянно совершенствующихся стандартах, включающий в себя мероприятия по повышению эффективности деятельности персонала.
1,5-2,25	Средний	Планирование трудовой деятельности с элементами повышения эффективности путем использования улучшающихся алгоритмов трудовой деятельности, на основе существующих стандартов трудовых процессов. Взаимодействие в основном детально планируется.	В основном согласованный план трудовой деятельности, основанный на существующих стандартах, включающий в себя элементы повышения эффективности деятельности персонала.
0,75-1,5	Низкий	Планирование трудовой деятельности с периодическим, «от случая к случаю» поиском резервов и повышением эффективности путем использования традиционных алгоритмов трудовой деятельности на основе предыдущего опыта, принятого в качестве нормативов и стандартов. Взаимодействие планируется частично.	Частично согласованный план трудовой деятельности, основанный на предыдущем опыте, принятом в качестве стандартов, «от случая к случаю» включающий в себя элементы повышения эффективности деятельности персонала.
0-0,75	Очень низкий	Планирование трудовой деятельности без поиска резервов повышения эффективности путем использования алгоритмов на основе привычек. Взаимодействие планируется поверхностно.	В общих чертах согласованный план трудовой деятельности, основанных на привычках, не включающий в себя элементы повышения эффективности деятельности персонала.

Таблица 3. Характеристики уровней планирования трудовой деятельности персонала.

Высокий уровень качества планирования трудовой деятельности персонала обеспечивает предпосылки для систематического целенаправленного повышения

эффективности деятельности персонала и предприятия. В сочетании с персоналом необходимого качества, высоким уровнем организационно-экономических отношений персонала, мотивации, организации и контролем высокое качество планирование закономерно обеспечивает систематическое повышение эффективности трудовых процессов, деятельности персонала и предприятия.

Разработанный методический подход позволяет оценивать качество планирования трудовой деятельности персонала, разрабатывать и осуществлять мероприятия по повышению качества и результативности планирования труда работников.

Список источников

1. Охезина Г.М. Оценка качества планирования процессных инноваций промышленного предприятия // Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2013. № 1. С. 183-184.
2. Яшин С.Н., Охезина Г.М. Методика оценки качества планирования реализации проектов процессных инноваций на промышленных предприятиях // Финансы и кредит. 2015. № 34 (658). С. 58-66.
3. Евсева С.А., Герасимова М.М. Подход к оценке качества планирования на предприятиях // Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 8 (98). С. 108-109.
4. Звягинцева Ю.А. Оценка качества системы внутрифирменного планирования на предприятии // Вестник ОрелГИЭТ. 2010. № 3 (13). С. 91-96.
5. Иовлева О.В., Новиченко А.С. Принципы планирования как основа качества плановой деятельности // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2007. № 1 (21). С. 52-55.
6. Юршин Е.И., Букреева И.А. Оценка качества модели планирования экономического развития предприятия // Известия Орловского государственного технического университета. Серия: Социально-экономические и гуманитарные науки. 2008. № 4 (206). С. 81-86.
7. Азев В.А. Совершенствование систем организации и планирования в условиях интенсивного развития производства на угольных разрезах: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2011. 137 с.
8. Кириллов А.В. Планирование использования, развития, безопасности и высвобождения персонала // Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 2 (15). С. 91-99.

Abstract. The article substantiates and develops a methodological approach to assessing the quality of personnel labor planning based on a personalized approach to employee management. Approaches to determining and assessing the quality of planning are considered. Criteria for assessing the quality of personnel labor planning have been substantiated. Defined and given a characteristic to the levels of personnel labor planning

Keywords: quality of personnel work planning, approach to assessing the quality of work planning, personified work planning of employees.

НЕКОТОРЫЕ РИСКИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Саралинова Д.С., Юшаева Р.С-Э., Магомедова Ф.Р.

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова»,

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный педагогический университет»,

Медицинский университет «Реавиз»

Аннотация. Преобразования, происходящие в настоящее время во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и в сфере образования, представляют и возможности, и риски. Цифровизация образования должна быть взаимосвязана не только с развитием информационных технологий, но и базироваться на основополагающих принципах формирования и развития человеческого организма и становления личности и профессионала.

Ключевые слова: система образования, цифровизация, здоровье детей.

Одной из важных задач модернизации современного образования обозначена цифровизация и информатизации образования, цель которой заключается в обеспечении высокого качества и доступности образования, а также в совершенствовании технологий и повышении эффективности электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. При этом качество образования не должно снизиться в процессе его цифровизации.

Наряду с новыми возможностями цифровизация образования несет значительные риски. Следует учитывать, что использование гаджетов в обучении сказывается на психическом развитии, поэтому неслучайно многие эксперты применительно к школе рекомендуют ограничить использование технологий. Сама наука об образовании должна определить, в какой мере должны использоваться электронные технологии при обучении.

Использование цифровых технологий, особенно в школе, требует осторожности, но при этом могут и должны развиваться электронные университеты, чтобы не допустить утечку мозгов.

Так, ученые Российской академии образования (РАО) провели исследование, показавшее, что когнитивное развитие детей замедлилось во время пандемии по сравнению с предшествующим периодом. Еще в 2020 году отмечалось, что цифровизация образования и дистанционные технологии обучения способствуют атрофии мышления у школьников, приводят к исчезновению целеполагания и, как следствие, будущего у человека. За год у детей значительно ухудшилось зрение, значимо меньше оказался прогресс по когнитивному развитию, и это только начало [2].

Это подтверждают и результаты исследования Национального медицинского исследовательского центра здоровья детей министерства здравоохранения РФ (2020г.): во время вынужденного дистанционного обучения у 83,8% школьников возникли неблагоприятные психические реакции пограничного уровня [4]. Практика перехода на дистанционное обучение детей во время пандемии коронавирусной инфекции доказала, что безопасных для здоровья современных технологий онлайн-обучения не

существует. А вот в Совфеде, наоборот, считают, что переход на дистанционный формат работы школ во время пандемии подтвердил эффективность цифровизации образования [3]. Однако, чтобы оценивать эффективность, следует определиться с критериями оценки и во главе угла должна стоять, прежде всего, ценность человека и его права.

В связи с этим остро встает более глубокая задача - изучить и осмыслить долгосрочные последствия пандемии в данном контексте. Кроме того, необходимо проведение разносторонних исследований влияния ограничений, введенных для предотвращения распространения коронавирусной инфекции.

Преобразования, происходящие в настоящее время в системе образования, представляют как риски, так и возможности. Реформировать необходимо все сферы образования. Образование, как и любая другая сфера деятельности, должна быть взаимосвязана не только с развитием информационных технологий, но и базироваться на основополагающих принципах формирования и развития человеческого организма и становления личности и профессионала [1].

При всем при этом очевидна необходимость приобщения к цифровой культуре, внедрение цифровых технологий в учебный процесс и усовершенствование мобильности подачи информации обучающимся и родителям. Цифровая образовательная среда является фактором профессионального развития педагога и средства повышения качества обучения. Она значительно расширяет спектр возможностей самого процесса обучения. Однако, в вопросе определения приоритетных направлений структурной модернизации системы образования не должны нарушаться базовые, фундаментальные основы развития человека, в числе которых здоровье физическое и психическое являются неприкосновенными.

Список источников

1. Юшаева Р.С-Э., Гайтукаева А.Р., Яндарбаева Л.А. Трансформация образования в эпоху цифровой экономики // Бизнес и образование в условиях цифровой экономики. Грозный, 2020. – С. 164-167.
2. <https://www.informio.ru/news/id28891/RAO-i-perspektivy-obrazovaniya>.
3. <https://rossaprimavera.ru/news/062db910>.
4. <https://rvs.su/novosti/2021/v-akademii-obrazovaniya-zayavili-cto-pandemiya-zamedlila-razvitiye-detey>.

Annotation. The transformations currently taking place in all spheres of life, including education, present both opportunities and risks. Digitalization of education should be interconnected not only with the development of information technologies, but also be based on the fundamental principles of the formation and development of the human body and the formation of personality and professional.

Keywords: education system, digitalization, children's health.

НОВОВВЕДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В 2022 ГОДУ

Булашова М.П.

*Казанский национальный исследовательский технический университет имени
А.Н. Туполева – КАИ, г. Набережные Челны*

В статье рассказывается о новых правилах ведения бухгалтерского учета основных средств в организациях (за исключением бюджетных организаций).

Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет.

С 01 января 2022 года необходимо всем коммерческим, некоммерческим предприятиям и индивидуальным предпринимателям вести учет основных средств по-новому в связи со вступлением в законную силу Приказа Министерства Финансов Российской Федерации от 17.09.2020 г. N 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» [1].

Расчет объектов основных средств согласно документу можно начать применять досрочно в 2021 году, но если вы этого не сделали, то начиная с 01 января 2022 года такой учет обязаны уже применять все организации, единственное исключение, данный Стандарт не применяется организациями бюджетной сферы (пункт 2 статья 1 ФСБУ 6/2020).

Стандарт заменяет Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 6/01) «Учет основных средств», утвержденное приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 30 марта 2001 г. № 26н. В связи с принятием этого стандарта с 1 января 2022 г. утрачивают силу Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом Министерства Финансов РФ 13 октября 2003 г. № 91н.

Следующие понятия появятся в ФСБУ 6/2020, которых не было в Положении по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств»:

а) балансовая стоимость – первоначальная стоимость объекта, уменьшенная на суммы накопленной амортизации и обесценения;

б) группа основных средств - совокупность объектов основных средств одного вида, объединенных исходя из сходного характера их использования;

в) элементы амортизации - срок полезного использования объекта основных средств, его ликвидационная стоимость и способ начисления амортизации;

г) обесценение – состояние актива, при котором его балансовая стоимость превышает сумму, которая может быть получена при использовании актива или в результате продажи его.

С 2022 года более уточнены признаки, характеризующие объекты основных средств [1]. К ним относятся:

- наличие материально-вещественной формы (ранее – не формулировался);

- предназначен для использования организацией в ходе обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для охраны окружающей среды, для предоставления за плату во временное пользование, для управленческих нужд, либо для использования в деятельности некоммерческой организации, направленной на достижение целей;

- предназначен для использования организацией в течение периода более 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев (ранее – содержало также указание на то, что организация не предполагает последующую перепродажу объекта);

- способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем (обеспечить достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана).

Из сферы применения ФСБУ 6/2020 исключены долгосрочные активы к продаже (ранее – учитывались в составе основных средств). Данный вид активов с 2020 года учитывается в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности», утвержденным приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 2 июля 2002 г. № 66н.

В составе основных средств обособленно учитываются и отражаются в бухгалтерской отчетности объекты инвестиционной недвижимости.

Введены обязательная проверка основных средств на обесценение и учет изменения их балансовой стоимости вследствие обесценения. Эти проверка и учет ведутся в порядке, предусмотренном МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», введенным в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28 декабря 2015 г. № 217н.

Таким образом, учет основных средств в организациях немного изменен, поэтому необходимо все внимательно отразить в бухгалтерском учете, пересчитать и отнести именно на те бухгалтерские счета, которые влияют на финансовый результат [2].

Список источников

1. Приказ Министерства Финансов России от 17.09.2020 N 204 н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».
2. Бухгалтерский учет как основной источник информации о результатах хозяйственной деятельности организации / Поплаухина Т.Д., Лузина Т.В. // Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 90-94.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА КОНТРОЛЬ ПРИ КАПИТАЛЬНОМ РЕМОНТЕ ДВИГАТЕЛЕЙ ЗАВОЛЖСКОГО МОТОРНОГО ЗАВОДА

*Бондарева Г.И.¹, Темасова Г.Н.², Вергазова Ю.Г.², Голиницкий П.В.², Леонов Д.О.²,
Зимогорский В.К.², Кульчев А.Ю.^{1,2}*

¹ВНИИГиМ им. А.Н. Костякова,

²РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева

Проведен анализ современных проблем обеспечения качества ремонта двигателей с позиции необходимости оценки внутреннего и внешнего брака. Систематизированы и выделены составляющие элементы затрат на контроль при ремонте двигателей и проведена их оценка на примере двигателей Заволжского моторного завода.

Ключевые слова: внутренний брак, внешний брак, ремонт машин, качество ремонта, затраты на контроль.

Самыми трудоемкими процессами при ремонте машин являются процессы ремонта двигателей. Двигатель – сложный агрегат, где необходимо обеспечить качество сборки. Ремонт двигателей может быть капитальным или текущим, но при любом виде необходимо обеспечить качество ремонта и удовлетворенность потребителя. Претензии потребителей услуг по ремонту двигателей с позиции современного подхода к качеству еще не нашли систематизации и не имеют научной основы в плане анализа и расчета потерь [1]. Капитальный ремонт двигателей является на сегодняшний день сложным, трудоемким и низкорентабельным процессом из-за необходимости проведения разборочных, контрольных и сборочных работ с последующей обкаткой и испытаниями двигателей [2]. Постоянными факторами, влияющим на качество капитального ремонта двигателей, является морально и физически устаревшее технологическое оборудование, и довольно низкий уровень квалификации персонала, что обусловлено отсутствием средств на покупку нового оборудования и введения нормальных норм оплаты труда на ремонтных предприятиях. При организации процесса капитального ремонта двигателей на предприятие поступают изношенные блоки, коленчатые валы, генераторы, стартеры и т.п., в которых технологические и эксплуатационные параметры вышли за определенные пределы, обозначенные в технической документации на машины [3]. Современная теория менеджмента качества может выявить на данных предприятиях и организационные причины в виде старых методов управления качеством и контроля, а также отсутствия процессного подхода при организации системы качества в соответствии с требованиями ИСО 9001 и отечественных стандартов в этой области [4,20]. Новые системы качества на предприятиях по капитальному ремонту двигателей показывают малую экономическую эффективность, а порой она отсутствует [5]. При капитальном ремонте двигателей формируется больше рисков появления несоответствий, чем в машиностроении, которые формируются как внутренние потери, когда появляется исправимый и неисправимый брак, а также как внешние потери,

когда идут потоки отказов агрегатов и сборочных единиц при эксплуатации капитально отремонтированных двигателей в гарантийные и пост гарантийные сроки [6]. Именно внешний брак, сформированный в виде внешних потерь наиболее опасен и может привести к уходу даже лояльных и постоянных потребителей услуг по ремонту двигателей [7]. Существенную роль в появлении внешнего брака играют скрытые дефекты, которые не выявляются при сборке, это дефекты из-за низкой точности оборудования и установки на технику дешевых запасных частей от неизвестных товаропроизводителей [8]. Скрытые дефекты появляются из-за несоблюдения норм точности допусков и посадок соединений, лимитирующих ресурс базовых деталей двигателя [9-11], и дефектов от запасных частей плохого качества, например, гаек, болтов, подшипников, шпонок, в том числе и резиновых уплотнений – армированных манжет [12], когда во время эксплуатации агрегатов начинаются утечки масел, приводящие к отказу сборочной единицы. Низкая точность процессов контроля качества ремонта деталей [13] и слабый уровень организации метрологического обеспечения на стадии приемки запасных частей и материалов на стадии входного контроля качества [14], также оказывают влияние на рост внешних потерь из-за отказов у потребителя [15]. Рост рекламаций приводит к убыткам, они появляются из-за необходимости проведения мероприятий по повторному контролю [16] и повторных действий по диагностированию двигателя [17], возрастает трудоёмкость операций в результате дополнительных действий, исправлений, поиска причин утечек и мероприятий по внеплановой дополнительной герметизации [18], повторных разборочно-сборочных работ, что приводит к изменению геометрии и снижает их долговечность соединений при дальнейшей эксплуатации у потребителей [19].

На предприятиях по капитальному ремонту двигателей затраты на мероприятия по оценке соответствия процесса составляют до десяти процентов от общих затрат на процесс. Причем основную часть этих издержек составляют затраты на оценку и контроль, в то время как затраты на профилактические и предупреждающие действия малы и не растут. Это говорит о том, что в первую очередь контролируются входные и выходные потоки процессов производства, и только иногда предупреждается брак на технологических линиях, связанных с ремонтом деталей и сборочных единиц [1].

С целью своевременного проведения предупредительных и корректирующих мероприятий необходимо проводить мониторинг процесса контроля качества выполнения процесса капитального ремонта двигателей. Поэтому были рассмотрены вопросы систематизации и расчета затрат на контроль процесса.

Для условий ремонтного предприятия, осуществляющего капитальный ремонт отечественных двигателей Заволжского моторного завода (ЗМЗ), проведен мониторинг затрат на контроль, возникающих в процессе капитального ремонта согласно разработке, изложенной в [1].

Результаты проведенного мониторинга затрат на контроль при капитальном ремонте двигателей ЗМЗ представлены в таблице.

Вид затрат	Результаты расчетов затрат, руб. / ед. ремонта	
	ЗМЗ-405	ЗМЗ-406
Затраты, связанные с проведением контроля до начала осуществления производства	176	225
Затраты, связанные с проведением входного контроля	662	691
Затраты, связанные с проведением лабораторных приемочных испытаний	198	204
Затраты на проверку качества	1452	1579
Затраты на амортизацию, техническое обслуживание и калибровку оборудования	654	654
Затраты на материалы, использованные или разрушенные при разрушающем контроле	232	246
Затраты на проведение анализа с целью установки соответствия продукции требованиям к качеству	43	55
Затраты на контроль в различных режимах эксплуатации	204	218
Затраты на обязательное рассмотрение и одобрение другими специалистами	32	42
Затраты на контроль и испытания запасов	79	88
Затраты на хранение результатов контроля качества и контрольных эталонов	31	31
ИТОГО: Затраты на контроль по процессу ремонта	3389	3588

Таблица. Составляющие элементы затрат на контроль при ремонте двигателей ЗМЗ.

Из таблицы видно, что издержки на контроль составляют для ЗМЗ-405 – 3389 руб. или 5,1 % от суммарной себестоимости капитального ремонта, ЗМЗ-406 – 3588 руб. или 5,8 % от суммарной себестоимости капитального ремонта.

Исходя из приведенных расчетов ясно, что при капитальном ремонте двигателей ЗМЗ издержки на контроль составляют до 6 % от общих затрат. Затраты на проверку качества составляют почти половину всех затрат на контроль, что свидетельствует о наличии достаточного числа контрольных операций при реализации технологического процесса капитального ремонта двигателей. А затраты на входной контроль – всего 20%, что мало для оценки качества запасных частей, поступающих от различных поставщиков, и этот факт несет в себе определенные риски.

Таким образом, предложенная систематизация затрат на контроль позволит проводить анализ динамики как каждого элемента, включенного в систему, так и суммарных затрат на контроль.

Список источников

1. Темасова Г.Н. Экономика качества, стандартизации и сертификации. М.: Изд-во Инфра-М, 2016. 251 с.
2. Вергазова Ю.Г. Организация и метрологическое обеспечение входного контроля на предприятиях технического сервиса. Иркутск, 2017, 122 с.
3. Леонов О.А. Расчет посадок соединений со шпонками для сельскохозяйственной техники // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. 2014. № 2 (62). С. 13-15.

4. Вергазова Ю.Г. Методика расчета эффективности функционирования системы менеджмента качества // Компетентность. 2020. № 3. С. 26-31.
5. Пучин Е.А. Дипломное проектирование по специальности «Технология обслуживания и ремонта машин в АПК». М.: Издательство УШМЦ «Триада», 2007.
6. Темасова Г.Н. Процессный подход при расчете затрат на качество для ремонтных предприятий // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. 2007. № 2. С. 94-98.
7. Темасова Г.Н. Организация системы контроля затрат на качество на предприятиях технического сервиса АПК // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. 2009. № 8-1. С. 56-59.
8. Леонов О.А. Статистические методы управления качеством. СПб.: Изд-во Лань, 2019. 144 с.
9. Шкаруба Н.Ж. Методы и средства контроля качества обработки гильз цилиндров на ремонтных машиностроительных предприятиях // Вестник машиностроения. 2020. № 6. С. 40-45.
10. Ерохин М.Н. Процентная взаимозаменяемость посадок с натягом // Вестник машиностроения. 2020. № 3. С. 41-44.
11. Леонов О.А. Расчет допуска посадки с натягом по модели параметрического отказа // Вестник машиностроения. 2019. № 4. С. 23-26.
12. Ерохин М.Н. Методика расчета натяга для соединений резиновых армированных манжет с валами по критерию начала утечек // Вестник машиностроения. 2019. № 3. С. 41-44.
13. Бондарева Г.И. Теоретические основы выбора рациональных способов восстановления деталей // Сельский механизатор. - 2019. - № 5. - С. 38-39.
14. Леонов О.А. Методы и средства контроля качества обработки гильз цилиндров на ремонтных машиностроительных предприятиях // Вестник машиностроения. 2020. № 6. С. 40-45.
15. Шкаруба Н.Ж. Алгоритм выбора средств измерений для контроля качества по технико-экономическим критериям // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. 2012. № 2. С. 89-91.
16. Шкаруба Н.Ж. Обоснование допускаемой погрешности измерений при контроле отклонений формы и расположения поверхностей деталей // Вестник машиностроения. 2020. № 12. С. 42-45.
17. Кравченко И.Н., Ерофеев М.Н. Техническое диагностирование и повышение качества эксплуатации машин и технологического оборудования // Ремонт. Восстановление. Модернизация. 2007. № 10. С. 39-42.
18. Бондарева Г.И. Оценка базовых издержек по процессу ремонта двигателей на предприятиях АПК // Сельский механизатор. 2020. № 2. С. 34-36.
19. Кузьмин А.В. Система управления финансовой устойчивостью организации // Академическая наука - проблемы и достижения н.-и. ц. «Академический». North Charleston, SC, USA. 2014. С. 172.
20. Кульчев А.Ю. Актуальность применения системы менеджмента качества в научно-исследовательских институтах на современном этапе // Актуальные научные исследования в современном мире. 2021. № 10-8 (78). С. 71-74.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОНТРОЛЯ ЗА РАСХОДОВАНИЕМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ЧАСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Ерусалимский В.М.

*ФГБОУ ВО «Липецкий государственный педагогический университет имени
П.П. Семенова-Тян-Шанского», г. Липецк*

Статья посвящена вопросам цифрового бюджетно ориентированного подхода к задачам контроля эффективности функционирования финансовой составляющей образовательного процесса. Так как достаточно большой объём финансовых движений со стороны государства в вопросах подготовки учителей формирует необходимость создания качественно новых взглядов на саму цель создания этих потоков и контрольной деятельности через цифровизацию контрольных измерителей.

Ключевые слова: цифровая экономика, глобализация экономических процессов, экономическая эффективность, бюджетный контроль.

Финансирование образования является достаточно важным и активно развивающимся вопросом обеспечения качества и повышения эффективности человеческого капитала в Российской Федерации. При этом остаётся вопрос финансовой эффективности работы образовательной организации [1].

Эффективность системы образования, в общем и целом представляет собой сочетание нескольких видов эффективности. К ним, как правило, относят и организационную, и управленческую, и мотивационную эффективность.

Рассматривая со стороны эффективности вопросы качества системы образования не стоит забывать об активно ведущихся процессах глобализации экономики и цифровизации технологических подходов к определению показателей, которым присущи либо синергетические, либо адаптивные эффекты.

Исходя из того, вообще система образования представляет собой трехуровневую систему, классификационное обобщение контрольно-ревизионных измерений эффективности может проявляться только на этапе высшего образования, которое и должно дать высокий, если не сказать максимальный, процент подготовки специалистов [2].

Значит, оценивая эффективность вообще любой системы, а в частности, сложной системы, которую представляет собой система образования, бывает правильным воспользоваться цифровыми технологиями критерий глобализаций экономических взглядов, либо принципами, которые способны отождествлять неэффективность функционирования.

Интересно, что данный взгляд можно обнаружить в геометрии, когда методика доказательства теоремы определяется принципом «от обратного».

Возвращаясь к теме оценки эффективности экономические обоснованного образовательного процесса необходимо учесть, что применительно к образовательной

системе цифровые критерии не успешности или неэффективности могут определяться следующими взглядами:

- отсутствие мотивации к обучению или повышению квалификации;
- обсуждение прошлых экономических результатов и заслуг,
- завышенная самооценка абитуриента.

Цифровой индекс уровня подготовки педагогов, в конечном счете, будет определять уровень их квалификации, их успешности в различных условиях глобализационных процессах экономических преобразований и способности к адаптации сразу после окончания высшего учебного заведения [2].

Если считать оптимальным применять цифровые технологии в решении дающее наибольшую отдачу, имея в виду эффекты, формирующие линейно положительный результат, и неэффективных приносящих отрицательный, то преобладание каждого варианта способно косвенно дать оценку эффективности модели образования результативности использования бюджетных средств.

При этом введение экономических цифрово актуализированных таких факторов как склонность к обучению, мотивация к обучению, престиж отдельных педагогических специальностей, естественного состояния спроса на педагогические специальности, размер как стипендии студента так и заработная плата молодого специалиста способны в условиях глобализации экономических процессов определить спрос на само образование как образовательной услуги не зависимо от запросов государства [3].

Подводя итоги настоящей статьи, на сегодняшний момент представляется правильным выделить три подхода к оценке эффективности системы образования базируясь на применении технологии цифровых трансформаций:

- инвестиционной, основанный на принципах дисконтирования стоимости обучения и срок окупаемости;
- качественный подход, исследующий структурные изменения в системе образования;
- экстернальный, определяющий эмоциональный взгляд на будущее в педагогической профессии.

Все эти три подхода напрямую связаны с необходимостью полноты анализа и оценки исследуемого вопроса в достаточно жесткий мир в эпоху глобализации экономики в рамках цифровых инноваций.

Список источников

1. Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 N 41 ФЗ.
2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» от 02.12.2019 N 380-ФЗ.
3. Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 N 390-ФЗ.

The article is devoted to the issues of a digital budget-oriented approach to the tasks of monitoring the effectiveness of the functioning of the financial component of the educational

process. Since a fairly large volume of financial movements from the state in matters of teacher training creates the need to create qualitatively new views on the very purpose of creating these flows and control activities through the digitalization of control meters.

Keywords: digital economy, globalization of economic processes, economic efficiency, budget control.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДОЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Елеева М.А., Хетагурова Т.Г., Хетагурова И.Ю., Датиев А.А.

«Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ)», г. Владикавказ

Определена роль цифровой экономики в развитии конкурентной среды на государственном уровне. Установлено, что цифровая экономика является важнейшим двигателем инноваций, конкурентоспособности. Современные технологические инновации в цифровой сфере дают новые возможности формирования единого цифрового пространства России.

Ключевые слова: конкурентная среда, цифровая экономика, конкурентоспособность, механизмы управления конкурентоспособностью.

Введение. В современном мире становятся актуальными вопросы, связанные с внедрением цифровых технологий во все структуры общественной жизни. Начало XXI века принесло развитие цифровых технологий на основе информационной революции и процессов глобализации экономики. Информационные технологии позволяют не только многократно упростить процесс реализации государственных функций, но и в разы сократить временные затраты государственных служащих и граждан, обратившихся в органы власти; обеспечивают ускоренную адаптацию корпоративных образований в современной экономике к новым условиям ведения предпринимательской деятельности и технологиям управления.

Основная часть. Изменяющийся характер экономической конъюнктуры все больше модифицируется под воздействием современных технологий, что выставляет на первый план необходимость анализа факторов конкурентоспособности и выявления механизмов управления конкурентоспособностью в прогрессивной цифровой экономике как на уровне предприятий, так и в государственном масштабе [1].

Потенциально экономический эффект от цифровизации экономики будет возникать за счет автоматизации существующих процессов, введения абсолютно новых бизнес-моделей и технологий, в том числе цифровых платформ, цифровых экосистем, углубленной аналитики больших массивов данных, роботизации и др.

Для определения конкурентоспособности в национальном масштабе по методике Всемирного экономического форума были использованы 98 показателей, объединенных в 12 блоков. На сегодняшний день, одной из целей улучшения государственной политики по развитию конкуренции в России является увеличение экономической производительности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов за счет стимулирования инновационной активности, повышения доли наукоемких товаров и услуг в структуре производства и формирования рынков высокотехнологичной продукции [2].

Россия с уровнем индекса глобальной конкурентоспособности набрала 4,6 балла из 7 возможных, по предоставленным данным отчета Всемирного экономического форума за период 2017–2018 гг., находилась на 38 месте в рейтинге стран.

Благоприятным моментом является прогресс рейтингового места России в перечне 140 анализируемых стран за 2011–2018 гг.

В 2020 году по результатам ежегодного глобального исследования во Всемирном рейтинге цифровой конкурентоспособности Россия заняла 45-е место из 63 стран, по Индексу готовности к сетевому обществу – 48-е место из 134 страны, по Глобальному индексу сетевого взаимодействия – 41-е место из 79 [3].

Так, за последние несколько лет Россия улучшила свои позиции и поднялась с 67-го места в 2011 году в основном за счет улучшения макроэкономической обстановки, принятия законов, которые благоприятно воздействовали на внутреннюю покупательскую способность, пострадавший от инфляции.

О важности формирования цифровой экономики сообщал Президент России В.В. Путин в обращении к Федеральному Собранию РФ в декабре 2016 года. По его мнению, необходимо сконцентрироваться на направлениях, где накапливается мощный технологический потенциал будущего, а это цифровые, другие, так именуемые сквозные технологии, которые сегодня устанавливают образ всех сфер жизни.

Главным механизмом управления конкурентоспособностью в условиях модификации факторов конкурентоспособности в цифровой экономике является регулирование проблемами развития. В макроэкономическом масштабе нужно учитывать имеющиеся в динамике трудности развития [4].

Особо важными проблемами ведения бизнеса в России, влияющие на показатель конкурентоспособности является: коррупция; инфляция; низко квалифицированная рабочая сила; преступность; налоговое регулирование; плохое здоровье населения.

По данным факторам необходимо проводить анализ и мониторинг ситуации, своевременно устранять несоответствия и именно на эти моменты необходимо обращать внимание при управлении конкурентоспособностью страны, так как имеющиеся проблемы являются сдерживающей причиной формирования здоровой цифровой экономики [5].

Отставание России по темпам и масштабам цифровизации от развитых стран может привести к тому, что она окажется в стороне от научно-технического прогресса. Это чревато следующими угрозами: ее роль в мировой экономике будет догоняющей, обеспечение национальной безопасности в России будет под вопросом, она будет лишена перспектив инновационного развития, что существенно снизит конкурентоспособность как отдельных отечественных компаний, так и всей российской экономики на мировом рынке.

Список источников

1. Измалкова С.А., Сабина А.Л., Сычева Н.А. Цифровой формат взаимодействия региональных социально-экономических систем: технологические вызовы и новые возможности. Сборник трудов научно-практической конференции с зарубежным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. 2020. С. 351-359.

2. Хетагурова И.Ю., Джанаева Я.С. К вопросу о кластерном развитии территории. В сборнике: Научно-техническая конференция обучающихся и молодых ученых СКГМИ (ГТУ) "НТК-2017". Сборник докладов по итогам научно-исследовательских работ. Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет). 2017. С. 244-245.
3. Сопоева И.А., Баликоев М.А. Влияние и развитие информационно-коммуникационных технологий в государственном управлении. В сборнике: Актуальные аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного хозяйственного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. 2019. С. 259-264.
4. Хетагурова Т.Г., Хетагурова И.Ю. Современные проблемы развития цифровой экономики. Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-2 (86). С. 763-767.
5. Хетагурова Т.Г., Елеева М.А. Анализ ценовой политики на конкурентных рынках продовольственных товаров. Гуманитарные и социально-экономические науки. 2021. № 3 (118). С. 109-111.

The role of the digital economy in the development of a competitive environment at the state level is determined. It has been established that the digital economy is the most important engine of innovation and competitiveness. Modern technological innovations in the digital sphere provide new opportunities for the formation of a single digital space in Russia.

Keywords: competitive environment, digital economy, competitiveness, competitiveness management mechanisms.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ИСТОЧНИКОВ (ЖУРНАЛОВ) ПО УПРАВЛЕНЧЕСКОМУ УЧЕТУ

Наргизян А.К., Соколова А.Э., Степанова А.А.

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

В представленной исследовательской работе обоснована выборка литературы для анализа источников в области управленческого учета и описана технология обработки больших данных.

Ключевые слова: управленческий учет, информационная база, бухгалтерский учет, корпоративные финансы.

В качестве инструмента данного исследования был использован официальный рейтинг журналов. Факторы, которые были во внимании: два показателя рейтинга журнала РИНЦ, а именно: Импакт-фактор (показатель цитируемости статей) и Рейтинг Science Index [1]. Исходя из расчетов по методике показателя «Рейтинг Science Index» и полученным результатам: первые пять позиций занимают журналы «Вопросы экономики», «Экономика региона», «Форсайт», «Мировая экономика и международные отношения», «Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика». А по показателю «Пятилетний импакт-фактор по ядру РИНЦ» следующие пять журналов: «Проблемы прогнозирования», «Russian Journal of Economics», «Вопросы экономики», «Форсайт», «Экономика региона». Следует обратить внимание, что в общий рейтинг входят только несколько из них.

В следующем этапе проводимого исследования добавлены еще два показателя такие как: число цитирования за год и число статей в журнале, который индексируется в РИНЦ [2]. Так, пять первых журналов по показателю «Число цитирования за год»: «Экономика и предпринимательство», «Фундаментальные исследования», «Вопросы экономики», «Российское предпринимательство» и «Экономика региона». По показателю «Число статей в журнале, который индексируется в РИНЦ»: «Экономика и предпринимательство», «Фундаментальные исследования», «Российское предпринимательство», «Финансы и кредит», «Экономические науки». Исходя из вышеперечисленных рейтингов для наглядности была составлена табл. 1.

Название журнала	Рейтинг Science Index	Импакт-фактор	Число цитирования за год	Число статей в журнале, который индексируется в РИНЦ
«Вопросы экономики»	1	3	3	48
«Форсайт»	3	4	63	-
«Экономика региона»	2	5	5	69
«Экономика и предпринимательство»	-	-	1	1
«Фундаментальные исследования»	9	71	2	2
«Российское предпринимательство»	38	-	4	3

Таблица 1. Место журналов в рейтинге по показателям.

Подводя итоги таблицы, следует отметить, что только три журнала попали во все выбранные рейтинги: «Вопросы экономики», «Экономика региона», «Фундаментальные исследования».

Третий этап в данной работе представляет собой определение позиций журналов в библиографических базах данных [3]. С целью подтверждения занимаемой позиции вышеперечисленных журналов, необходимо уточнить параметры поиска, следующими установками: тематика «экономика и экономические науки»; индексируется в Web of Science; индексируется в РИНЦ; индексируется в Scopus; входит в ядро РИНЦ и перечень ВАК; сортировка по рейтингу Science Index.

Поиск показал следующий результат: всего обнаружено 8 журналов из 70627. Журналы «Вопросы экономики» и «Экономика региона» подтверждают свою позицию на высоком уровне значимости и включаются в итоговый список приоритетных журналов. Однако в перечисленном рейтинге мало учетно-аналитических журналов, поэтому были проанализированы только те журналы, которые входят в ядро РИНЦ.

В четвертом этапе произведено распределение экономических, аудиторских, учетно-аналитических журналов. Итоговый список, который является наиболее существенным, представлен в табл. 2.

№	Название журнала	Входит в ядро РИНЦ	Индексируется в РИНЦ	Входит в перечень ВАК	Индексируется в Scopus	Индексируется в Web of Science	Место в рейтинге по Science Index
1	Вопросы экономики	+	+	+	+	+	1
2	Экономика региона	+	+	+	+	+	2
3	Мировая экономика и международные отношения	+	+	+	+	+	4
4	Экономическая политика	+	+	+	+	+	6
5	Журнал новой экономической ассоциации	+	+	+	+	+	10
6	Тегга Economicus	+	+	+	+	+	25
7	Записки Горного института	+	+	+	+	+	90
8	Современная Европа	+	+	+	+	+	21
9	Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика	-	+	+	-	+	5
10	Journal of Institutional Studies	-	+	+	-	+	7

Таблица 2. Распределение журналов по библиографическим базам.

Проведя весь анализ, мы пришли к выводу, что в базе данных Elibrary нет возможности проводить анализ на основе больших данных, поэтому наибольшее

предпочтение в исследовательских работах следует отдавать библиографической базе данных Scopus.

Список источников

1. Web of Science: поисковая интернет-платформа: сайт. – Clarivate, 2021 – URL: <https://webofknowledge.com> – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.
2. Scopus.com: база научной периодики: сайт. – Elsevier, 2021 – URL: <https://www.scopus.com/> – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.
3. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000 – . – URL: <https://elibrary.ru/titles.asp> – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.

The presented research work substantiates a selection of literature for the analysis of sources in the field of management accounting and describes the technology for processing big data. Keywords: management accounting, information base, accounting, corporate finance.

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Тринеева Л.Т., Цуканова К.А., Головин А.И.

Воронежский государственный университет инженерных технологий, г. Воронеж

В статье исследуется роль современных инструментов продвижения банковских продуктов, как основа цифровизации оказания финансовых услуг.

Ключевые слова: система продвижения, банковские услуги, цифровизация, нефинансовые услуги.

Основные аспекты политики продвижения ПАО «БАНК УРАЛСИБ» не просто направлены на повышение эффективности продаж продуктов и / или услуг, но и тесно взаимосвязаны с реализацией принципов корпоративной социальной ответственности организации.

Основные направления продвижения продуктов и / или услуг ПАО «БАНК УРАЛСИБ» представлены в таблице 1.

Направление	Содержание
Развитие филиальной сети Банка	развитие удаленных каналов банковского обслуживания; развитие локальных и местных территорий; доступность финансовых услуг для населения; обеспечение получения банковских услуг в рамках доступной среды для людей с ограниченными возможностями
Повышение финансовой грамотности населения	осведомленность клиентов об услугах Банка; бесплатное обучение предпринимателей (по вопросам старта и развития бизнеса) в очном и дистанционном формате; развитие женского предпринимательства
Социально ориентированные продукты и услуги	программы жилищного кредитования; специальные программы для пенсионеров
Развитие и усиление положительного имиджа Банка для повышения лояльности клиентов	использование в деятельности энергоэффективных технологий; проведение экологических мероприятий (в том числе совместно с Русским Географическим обществом)

Таблица 1. Направления продвижения продуктов и / или услуг ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

ПАО «БАНК УРАЛСИБ» продолжает комплексно развивать направление работы с малым бизнесом и планомерно выстраивать экосистему, которая позволяет предпринимателям комфортно и эффективно развиваться в сотрудничестве с Банком. Одним из инструментов продвижения продуктов является интеграция нефинансовых сервисов корпорации Уралсиб в систему Интернет-банк (рисунок 1).

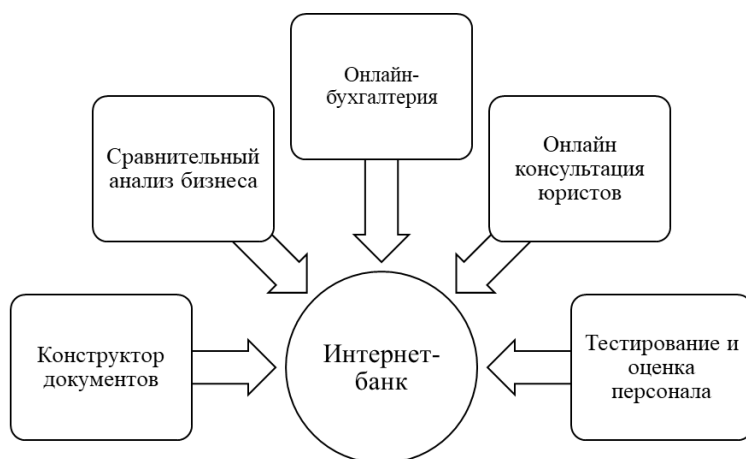


Рис. 1. Интеграция нефинансовых услуг с системой Интернет-банк, как инструмент продвижения услуг.

В 2019 году в ПАО «БАНК УРАЛСИБ» были введены в эксплуатацию ряд важных проектов, внедривших несколько современных инструментов продвижения продуктов и услуг для развития розничного бизнеса (таблица 2).

Проекты	Параметры улучшения системы продвижения
Система real-time маркетинга (RTM)	Релевантные предложения в режиме real-time на основе прогнозирования потребностей клиентов
Комплекс Digital RTM	Персонализация коммуникаций, предложений и контента, предоставляемого клиентам в цифровых каналах
Сервис биометрической регистрации во всех офисах	Расширение перечня услуг, их доступности в дистанционном формате в режиме 24/7 и повышение надежности Банка в восприятии клиента
Расширение возможности онлайн-сервисов	Сервис электронной регистрации сделок по ипотеке, введены такие услуги, как выездной сервис по открытию расчетного счета для предпринимателей, доставка карт на дом с курьером и целый ряд других предложений
Единая фронт-офисная платформа розничного бизнеса	Единое окно для обслуживания клиентов розничного бизнеса

Таблица 2. Проекты, внедрившие новые инструменты продвижения продуктов и услуг для розничного бизнеса.

Маркетинговые коммуникации, реализованные с помощью RTM, способствуют улучшению конверсии и повышают лояльность клиента. Маркетинговая платформа была расширена комплексом Digital RTM для анализа поведения клиентов в цифровых каналах и персонализации коммуникаций, предложений и контента, предоставляемого клиентам. Кроме того, Банк запустил сервис биометрической регистрации во всех офисах.

Список источников

1. Банк Уралсиб: страница ВКонтакте. - URL: <https://vk.com/bankuralsib> (дата обращения 18.11.2021). - Текст электронный.

2. Банк Уралсиб: страница в Инстаграмм. - URL: https://www.instagram.com/bank_uralsib/ (дата обращения 20.11.2021). - Текст электронный.

3. Банк Уралсиб: официальный сайт. - URL: <https://www.uralsib.ru/> (дата обращения 20.11.2021). - Текст электронный.

The article examines the role of modern tools for promoting banking products, as the basis for the digitalization of the provision of financial services.

Keywords: promotion system, banking services, digitalization, non-financial services.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ: СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

Бистяйкина Д.А.

Национальный исследовательский мордовский государственный университет им.

Н.П. Огарёва, г. Саранск

В статье исследуется функционирование теневого сектора экономики в условиях пандемии. Проводится анализ социальных последствий теневой экономической деятельности в период пандемии. Подчеркнута необходимость государственного регулирования теневого сектора экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, пандемия COVID-19, безработица, качество жизни, неблагополучная семья.

Пандемия COVID-19 оказала негативное влияние на многие сферы функционирования современного российского общества. Сильнее всего пострадала экономическая сфера, в том числе и ее теневой сектор. Теневая экономика – это достаточно противоречивый феномен, который, несмотря на комплекс негативных факторов, в определенной степени может выступать как социальный стабилизатор. Например, неформальная занятость как форма теневой экономической деятельности компенсирует недостаток рабочих мест, сдерживает безработицу и пр., что в конечном итоге способствует буферизации рынка труда. Пандемия коронавируса обнажила те проблемы, которые до недавнего времени были скрыты. Практически все сферы вынуждены были уйти в дистанционный режим работы или на самоизоляцию. Работники, официально не трудоустроенные, в таких условиях оказались практически социально и трудово незащищенными в своих взаимоотношениях с работодателями. Если работники бюджетной сферы могли в полной мере рассчитывать на поддержку государства в лице работодателя в сфере занятости и оплаты труда, то частный сектор не всегда действовал с нормами трудового и социального права.

Однако положение тех работников, которые трудились в сфере теневого сектора экономики, оказались в наиболее худшем положении. Об этом свидетельствуют многочисленные исследования. У более половины опрошенных респондентов (58,3 %), неофициально занятых на рынке труда, ухудшилось материальное положение в период пандемии. При этом, как подчеркивают исследователи, «во время предыдущих кризисов именно неофициальная занятость являлась одним из условий выживания части населения» [1]. Но пандемия многие работники теневой сферы оставила без источника существования, без социальной поддержки, один на один со своими проблемами. Кроме того, отметим, что часть работников имеет семьи, что увеличивает объем проблем. Как мы подчеркивали в предыдущих исследованиях, в наиболее тяжелых социальных условиях оказываются семьи, где оба родителя являются безработными. Если остальные неблагополучные семьи могут рассчитывать на социальную поддержку и социальную помощь со стороны государства [2], то в ситуации безработицы семьям зачастую приходится рассчитывать только на себя [3].

Безработица, особенно длительная, является фактором возникновения и развития ряда социальных проблем: снижение социального статуса индивида вследствие потери работы и как следствие снижение уровня его жизни и членов его семьи; нарушение социальных связей; девиантное поведение; гипертрофированность материальных потребностей и пр.

Однако, несмотря на тяжёлую финансовую ситуацию, сметить сферу деятельности согласились лишь небольшая часть граждан. Так, исследования называют цифру в 10 % респондентов. Причем 4,4 % опрошенных нашли работу лучше предыдущей. В наименее выгодных условиях в данный период оказались самозанятые и мелкий бизнес, которые остро почувствовали ухудшение условий труда, и это несмотря на поддержку со стороны государства. Оценивая дальнейшие перспективы, большинство респондентов отметили, что ожидают ухудшение своего положения на рынке труда, что влечет за собой и снижение материального благополучия [1]. Особенно велика доля именно тех, кто трудиться в теневом секторе экономики.

Таким образом, пандемия коронавируса существенным образом повлияла на рынок труда и занятости, особенно на теневую сопоставляющую данных сегментов. Поэтому сегодня важны усилия государства по легализации теневого рынка труда, как для работников, так и для работодателей. Именно они не смогли в полной мере воспользоваться предложенными государством льготами по поддержке бизнеса.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №19-010-00869_А «Теневая экономическая деятельность современной России: концептуализация, измерение, моделирование».

Список источников

1. Покида А.Н. Влияние экономического кризиса, вызванного пандемией, на рынок труда [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ranepa.ru/pdf/monitoring/02-10-2020-opros.pdf.html> (дата обращения: 12.11.2021).
2. Панькова Е.Г., Палибина А.С., Бистяйкина Д.А., Соловьева Т.С. Муниципальная политика по улучшению социально-экономического положения семьи // Дискуссия. – 2017. – № 2. – С. 62–70.
3. Бистяйкина Д.А., Лизина О.М. Появление социально-уязвимых семей как следствие теневой экономики // Дискуссия. – 2019. – Вып. 93. – С. 64–72.

The article examines the functioning of the shadow sector of the economy in a pandemic. The analysis of the social consequences of shadow economic activity during the pandemic is carried out. The necessity of state regulation of the shadow sector of the economy is emphasized.

Keywords: shadow economy, COVID-19 pandemic, unemployment, quality of life, dysfunctional family.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ДИРЕКТ-КОСТИНГА КАК СПОСОБА ДОСТИЖЕНИЯ ЛИДЕРСТВА ПО ЗАТРАТАМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Яковенко Е.А.

Севастопольский государственный университет, г. Севастополь

Аннотация. В статье рассматривается целесообразность использования метода директ-костинга в системе управления издержками на предприятиях сферы услуг на примере организации, оказывающей коммунальные услуги в городе Севастополе.

Ключевые слова. Директ-костинг; управление затратами; себестоимость; ценовая конкуренция; лидерство по затратам.

Введение. В настоящее время одной из наиболее актуальных проблем в практике хозяйствования экономических субъектов является повышение эффективности их деятельности. Прежде всего, это включает в себя рост показателей прибыли и объема выпуска продукции (услуг), что, в свою очередь, представляется невозможным без снижения уровня затрат при калькулировании себестоимости производимой продукции, выполняемых работ и предоставляемых услуг.

Указанные проблемы в том числе являются и объектами стратегического управленческого учета, активно обсуждаемого за рубежом с середины прошлого столетия такими исследователями, как Р. Каплан и Д. Купер, К. Симмондс, М. Бронуич и др. Теоретические аспекты данной темы также активно обсуждаются и российскими учеными, такими, как М. А. Вахрушина, С. В. Булгакова, Керимов В. Э. и др.

Как уже было отмечено, в стратегическом управленческом учете и контроллинге, одним из ключевых показателей являются издержки предприятия. Основным инструментом управления издержками является калькуляционная система. С развитием управленческого учета, под калькуляционной системой стали понимать информационно-контрольную систему, позволяющую не только рассчитывать себестоимость продукта, но и формировать комплекс информации, необходимой для управления издержками [4]. Данное утверждение имеет чрезвычайно важное значение в системе управления деятельностью предприятия прежде всего потому, что эффективная работа любой организации подразумевает достижение необходимых и достаточных финансовых результатов, формирование фондов, резервов для развития производства, финансирования дополнительных расходов [3]. В связи с этим, простые калькуляционные системы, в основном используемые в российской практике, должны уступить место современным методам учета затрат и калькулирования себестоимости товаров, работ и услуг, широко применяемым в системах стратегического управленческого учета и контроллинга за рубежом.

Цель исследования. Целью исследования является определение целесообразности применения метода директ-костинга в системе управления затратами предприятия, оказывающего услуги коммунального характера в городе Севастополе. Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи:

1. Провести анализ конкурентной среды и условий функционирования предприятия на рынке;
2. Определить обобщенной стратегии позиционирования предприятия на рынке;
3. Провести сравнительный анализ прибыли предприятия методом полной себестоимости и методом директ-костинга.

Результаты исследования. Рассматриваемый хозяйствующий субъект функционирует на рынке услуг по транспортировке ТКО в городе Севастополе. На указанном рынке услуг работает Региональный оператор по обращению с ТКО ООО «Благоустройство города «Севастополь». Его работа регулируется «Правилами проведения торгов, по результатам которых формируются цены на услуги по транспортированию твердых коммунальных отходов для регионального оператора», утвержденными Правительством РФ от 3 ноября 2016 г. N 1133 [2] и Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ. Согласно требований ФЗ 44 Региональный оператор обязан вынести на торги (аукцион в электронной форме) не менее 50% объема ТКО, образующегося на территории города Севастополь [1].

Таким образом, единственной возможностью для сохранения или увеличения объемов производства (а данном случае, оказания услуг) является победа в аукционе. Следовательно, одним из наиболее важных условий повышения эффективности деятельности предприятия является повышение его конкурентоспособности. В связи с тем, что рассматриваемое предприятие функционирует в достаточно специфической отрасли коммунальных услуг, не все из современных форм и методов конкуренции являются сопоставимыми с деятельностью организаций в указанной отрасли. Учитывая современную экономическую ситуацию и специфику сферы деятельности, наиболее подходящими методами конкурентной борьбы представляются ценовые методы.

Ценовые методы конкуренции – это конкуренция, в которой главным средством борьбы является цена. Такие методы характеризуются тем, что в конкурентной борьбе за потребителя и завоевание рынка главным образом используется снижение цен. Кроме того, согласно М. Портеру низкая цена является ключевым фактором, характеризующим такую стратегию позиционирования предприятия на рынке, как стратегию лидерства по затратам.

Стратегия лидерства по затратам направлена на достижение конкурентных преимуществ за счет низких затрат на некоторые важные элементы товара или услуги и, соответственно, более низкой себестоимости по сравнению с конкурентами. Это эффективный способ конкуренции на рынке функционирования рассматриваемого предприятия, так как себестоимость оказания услуги при проведении торгов является главным критерием оценки.

Таким образом необходимо достижение уровня себестоимости ниже, чем себестоимость конкурентов рассматриваемого предприятия. Учитывая современное

состояние рынка, сокращение уровня издержек представляется трудно доступным методом снижения себестоимости, в отличие от применения отличной от действующей в данный момент системы управления издержками, например, систему директ-костинга.

Учет себестоимости в системе директ-костинг основан на разделении затрат на постоянные, величина которых при росте или снижении объема произведенной продукции, выполненных работ (услуг) практически не меняется, и переменные, зависящие от объема продукции, работ, услуг и меняющиеся по мере его изменения.

В себестоимость продукта (услуги) включаются только переменные затраты, в то время как постоянные затраты учитываются по организации в целом и списываются на финансовые результаты от основных видов деятельности в конце каждого месяца. Такой подход, прежде всего, позволяет правильно учитывать влияние постоянных затрат на конечный выпуск продукции (услуг).

На данный момент, система широко применяется в государствах Европейского союза, например, 54% промышленных немецких компаний для расчета себестоимости продукции, а также в качестве метода управленческого учета, используют систему директ-костинга.

Для определения целесообразности использования именно этого метода проведем сравнительный анализ прибыли предприятия, рассчитав ее показатель методом полной себестоимости и методом директ-костинга. Для расчета используем фактические данные за 2020 год, а также рассчитаем прогнозную себестоимость и прибыль в результате снижения цены на услуги предприятия на 10%, и, как следствие, рост объемов выпуска услуги в результате победы в торгах на 20%.

Заключение. Результаты расчетов показали, что при использовании метода полной себестоимости снижение цены оказания услуги на 10% представляется неэффективным, так как показатель общей прибыли снижается на 8,6%. В свою очередь при использовании системы директ-костинга в ситуации снижения цены оказания услуги на 10% показатель общей прибыли увеличивается на 8,4%. Кроме того, стоит так же отметить, что если изменения объема выпуска услуг и цены их оказания не происходит, то оба подхода в расчетах дают одинаковый результат. Таким образом, представляется целесообразным и эффективным использование метода директ-костинга в системе управления затратами на предприятии сферы услуг на примере организации, оказывающей коммунальные услуги в городе Севастополе.

	Фактический объем услуг	Снижение цены на 10%, рост объемов на 20%
Объем услуг (куб.м.)	114 073,00	136 887,60
Цена номера, руб./куб.м.	318,45	286,61
Полная удельная себестоимость руб./куб.м.	185,10	185,10
Прибыль удельная, руб./куб.м.	133,35	101,50
Общая (валовая) прибыль, руб.	15 211 300,83	13 894 375,37

Таблица 1. Расчет прибыли предприятия методом полной себестоимости.

	Фактический объем услуг	Снижение цены на 10%, рост объемов на 20%
Объем услуг (куб.м.)	114 073,00	136 887,60
Цена номера руб./куб.м.	318,45	286,61
Переменные затраты удельные, руб./куб.м.	71,48	71,48
Маржинальный доход удельный, руб./куб.м.	246,97	215,13
Общий маржинальный доход, руб.	28 173 094,67	29 448 527,98
Выручка от реализации валовая, руб.	36 326 546,85	39 232 670,60
Переменные затраты общие, руб.	8 153 452,18	9 784 142,62
Маржинальный доход общий, руб.	28 173 094,67	29 448 527,98
Постоянные затраты общие, руб.	12 961 793,84	12 961 793,84
Общая валовая прибыль, руб.	15 211 300,83	16 486 734,14

Таблица 2. Расчет прибыли предприятия методом директ-костинга.

Список источников

1. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ.
2. Постановление Правительства РФ от 03.11.2016 N 1133 (ред. от 18.03.2021) "Об утверждении Правил проведения торгов, по результатам которых формируются цены на услуги по транспортированию твердых коммунальных отходов для регионального оператора".
3. Коновалова Елена Михайловна, Мануковский Роман Игоревич, Титова Елена Анатольевна. Актуальные проблемы калькулирования себестоимости услуг с использованием методик "таргет-костинг" и "кайзен-костинг" // Социально-экономические явления и процессы. 2017. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-kalkulirovaniya-sebestoimosti-uslug-s-ispolzovaniem-metodik-target-kosting-i-kayzen-kosting> (дата обращения: 04.12.2021).
4. Одинцова Татьяна Михайловна. Использование калькуляционных систем в оперативном и стратегическом контроллинге. // Контроллинг. 2010. №36.

The article discusses the feasibility of using the direct costing method in the cost management system at service enterprises on the example of an organization providing utilities in the city of Sevastopol.

Keywords. Direct costing; cost management; cost price; price competition; cost leadership.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ БЕРЕЖЛИВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Линкина А.В.

Воронежский институт высоких технологий, г. Воронеж

В статье рассматриваются основные принципы бережливого управления в образовательных организациях. Рассматриваются такие элементы lean-методологии как картирование процессов, формирование плана мероприятий с составлением плана-графика работ, выявление «узких мест» производственной деятельности.

Ключевые слова: бережливое управление, lean-методология, цифровая трансформация.

В настоящее время широкое распространение получают принципы бережливого производства. Они применяются в разных сферах народного хозяйства. Одним из перспективных направлений развития является сфера образования.

В 2021 году одним из пилотных регионов-участников проекта «Эффективный регион» стала Воронежская область. Среди задач данного проекта – выявление и описание эффективных практик оптимизации процессов, в том числе и в сфере образования, для их дальнейшего тиражирования и применения в других предприятиях, а также формирование экспериментальных площадок на базе организаций, реализующих подобные принципы.

Подход бережливого управления основан на постоянном совершенствовании осуществляемых процессов и минимизации всех видов потерь, в том числе временных, ресурсных и финансовых. Впервые так называемые lean-технологии были реализованы как философия бережливого мышления в японской корпорации Toyota в 1950-х годах. Идеологом подхода считается Тайити Оно (Taiichi Ohno), который предложил систему производства создания ценности для конкретного потребителя, сократив при этом расходы на ее производство. В общем виде нельзя сказать, что это строгая методология с конкретными этапами реализации. Вместе с тем, предлагаемые правила и решения позволяют добиться непрерывности производственного потока, равномерного распределения ресурсов, накопление опыта и знаний и их дальнейшее использование в проекте и т.д.

Повышение эффективности работы образовательной организации является особенно актуальным в связи со сложившейся ситуацией, вызванной пандемией коронавируса. Это связано с переходом всей системы на новые принципы и реализацию дистанционных технологий. Поэтому интеграция в повседневную деятельность цифровых инструментов, способствующих оптимизации процесса обучения, с одной стороны, отвечает общим принципам lean-методологии, а с другой, также является инструментом реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», где определены задачи глобальной трансформации в том числе образовательной среды.

Активное внедрение цифровых инструментов позволяет предложить гибкие формы обучения, предусматривает создание индивидуальной траектории развития для каждого участника процесса.

Если обратить внимание на один из важнейших этапов по формированию бережливого управления- картирование происходящих процессов и индикаторы целевого состояния, то в рамках оптимизации процессов с использованием современных информационных технологий заметным окажется их влияние на устранение практически всех видов потерь. Кратко напомним, что картирование представляет собой визуальное описание процесса с использованием карт текущего (происходящего на данный момент) и целевого (планируемого) состояния. Это позволят детально рассмотреть все существующие процессы, определить так называемые «узкие места», т.е. выявить источники потерь, дублирующиеся операции и определить дальнейший вектор оптимизации.

Еще одним элементом является формирование плана мероприятий с составлением плана-графика работ, выявленных на предыдущем этапе. В таком документе стандартно указывается проблема, мероприятия по ее устранению, ответственный за проведение мероприятий, сроки решения и ожидаемый результат.

Для образовательных учреждений одним из ключевых рисков может выступать неудовлетворенность участников образовательного процесса (ППС, административный персонал, обучающиеся и их законные представители (родители) качеством образовательного процесса при реализации смешанного обучения в условиях санитарно-эпидемических мероприятий (в условиях профилактики распространения коронавирусной инфекцией).

На стадии выявления проблем можно выделить такие как:

- длительность регистрации в образовательных платформах, многообразие форм входа, устранение разночтений для организации конкретного занятия;

- недостатки взаимодействия обучающихся и преподавателей в электронном виде (особенно при реализации отдельных дисциплин, предполагающих очное участие обучающихся, выполнение лабораторных работ;

- длительность предоставления образовательной услуги и обратной формы проверки выполненных обучающимся материалов;

- несовершенство логистики;

- лишняя трудоемкость при формировании методического обеспечения образовательного процесса (РП, ФОС, программы практик, ВКР, ГИА и т.п.).

Поэтому реализация различных интегрированных цифровых инструментов в экосистему образовательных учреждений может служить хорошим решением для перехода к принципам бережливого управления.

Статья публикуется с использованием гранта фонда поддержки гуманитарных и просветительских инициатив «Соработничество».

Список источников

1. Ганебных Е.В., Фокина О.В. Управление аджайл-проектами в бережливом производстве // Лидерство и менеджмент. 2019. Т. 6. № 3. С. 201-208.

2. Линкина А.В., Преображенский А.П. Повышение эффективности деятельности образовательной организации с использованием инструментов бережливого производства (опыт применения интегрированной экосистемы ВИВТ-АНОО ВО с использованием цифровых инструментов) / А.В. Линкина, А.П. Преображенский // Вестник Воронежского института высоких технологий. - № 3 (38). – 2021. – С. 81-83
3. Соколова Н.В., Кобелева Г.А. Организация работы образовательных организаций в условиях сложившейся эпидемиологической ситуации / Н.В. Соколова, Г.А. Кобелева // Реализация образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий [Текст]: Сборник материалов / Сост. Г.А. Кобелева, КОГОАУ ДПО «ИРО Кировской области». - Киров: 2020. - 130 с. – С. 5-12
4. Теория и практика дистанционного обучения : учебное пособие для вузов / Е. С. Полат [и др.] ; под редакцией Е. С. Полат. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 434 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13159-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476456> (дата обращения: 10.10.2021).
5. Чуланова О.Л., Мунтян К.А. Комплексная оценка персонала организации с применением технологии ассесмент-центр в концепции бережливого производства // Журнал экономических исследований. 2018. Т. 4. № 4. С. 67-74.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Лазарева Я.Р.

*Национальный исследовательский нижегородский государственный университет
имени Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород*

В данной статье исследуется сущность понятия диверсификации, в т.ч. проводится ретроспективный анализ, рассмотрено несколько крупных диверсификаций производства и разобраны мотивы и цели диверсификации.

Ключевые слова: диверсификация, диверсификация производства, мотивы диверсификации производства.

Для современных предприятий важное значение приобретает адаптация к изменяющимся условиям экономики, оптимизация производства и ассортимента и в случае не востребованности отдельных видов продукции проводить диверсификацию производства. Все сферы и отрасли подвержены колебаниям, и 2020 г. показал очевидность данного утверждения, когда пандемия застала врасплох многие отрасли и только те, которые смогли переориентироваться, выжили и даже нарастили экономический потенциал. Рассматривая теоретические аспекты диверсификации производства, можно сделать вывод, что в наиболее общем значении диверсификация производства представляет собой расширение ассортимента продукции, или переориентацию производственного потенциала предприятия, рынков сбыта, освоение новых технологий и иные аспекты с целью оптимизации производства и повышения его экономической эффективности. По сути диверсификация производства схожа с «конверсией», т.е. преобразованием производства, заменой производственных объектов, изменением условий производства. Анализируя теоретические аспекты производства, следует обозначить, что в истории было проведено несколько крупных диверсификаций производства. Первая диверсификация была проведена после Гражданской войны; вторая после окончания Второй мировой войны, третья в 1950 – 1960 годы и четвертая после 80-х годов и до 90 годов XX столетия, пятая с начала 2000-х гг. Целями диверсификации всегда ставились оптимизация промышленности, военно-промышленного комплекса, развитие сферы сельского хозяйства, образования, науки и в конечном итоге повышение уровня жизни населения. На основании проведенного ретроспективного анализа, следует обозначить, что понятие диверсификации производства может быть рассмотрено в широком и узком значении. В широком смысле «диверсификация – это разнотипность, разностороннее развитие, расширение ассортимента». В узком значении диверсификации производства может быть рассмотрена как расширение номенклатуры выпускаемой продукции или переход предприятия в новые сферы производства, расширение географической сферы и аспекты, связанные с расширением предприятия [1]. В рамках данного подхода очевидно, что диверсификации связана с использованием имеющихся ресурсов, установлением контроля над производством, организацией новых видов производства, проникновением в другие отрасли. Посредством диверсификации производства

осуществляется рассредоточение капитала посредством перераспределения рисков, средств между активами, использование различных финансовых инструментов.

С экономической точки зрения диверсификация представляет собой развитие и усовершенствование объемов производства посредством выпуска дополнительной продукции с целью выхода на новые рынки, поиска и упрочнения новых позиций на таком рынке. В данном определении также автор приводит понятие диверсификации как процесса постоянных изменений и преобразований объекта, осуществляемой в целях расширения видов деятельности, выхода из своей отрасли.

Дает определение диверсификации и известный ученый И. Ансофф, который определяет диверсификацию как термин, который используется в процессе перераспределения ресурсов, существующих на данном предприятии в иные сферы деятельности, которые существенно отличаются от предыдущих сфер». [2]

По мнению И. Ансоффа, диверсификация производства может быть эффективной только тогда, когда имеется новый инновационный продукт для новой целевой группы в рамках инновационной матрицы (табл. 1)

Рынок / продукт	Старый продукт	Новый продукт
Старый	Существующий продукт	Разработка продукта
Новый	Экспансия рынка	Диверсификация

Таблица 1. Инновационная матрица И. Ансоффа.

В рамках подхода, разработанного И. Ансоффом, главной причиной, которая побуждает диверсификацию производства, выступает несоответствие производительности труда и ожидаемому уровню, среднему уровню по отрасли.

Баумунг Э.В. предлагает выделить группы предприятий на основании доли продаж определенного продукта [3]. При таком подходе ключевой характеристикой диверсификации производства является назначение и применение продукта производства. На основании обобщения различных подходов диверсифицированное предприятие можно определить, как предприятие, выпускающее продукцию за рамками своего основного вида деятельности или отрасли основной деятельности

Движущими факторами необходимости реализации диверсификации производства могут быть: цели и политика управления; особенности внешней среды; ресурсные возможности; инновационный и кадровый потенциал; сложность производства и другие. На основании данных факторов можно определить и критерии диверсификации: «затраты – вхождение»; дополнительные выгоды.

Список источников

1. Акерман Е.Н. Трансформация моделей инновационного развития на пути к открытости инновационных систем / Е.Н. Акерман, Ю.С. Бурец // Вестник Томского государственного университета. – 2016. – № 378. – С. 178–183.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: 2019. – 487 с.
3. Баумунг Э.В. Этапы развития диверсификации производства // Молодой ученый. – 2016. – № 3 (38). – С. 144 – 150.

НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ ПРИЧИНЫ СОВЕРШЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Буздова З.Б., Уянаева М.Б., Мурзаев А.Х.

Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

Аннотация. В статье рассмотрены основные правовые причины совершения налоговых преступлений. Несмотря на их самостоятельность в системе причин налоговых преступлений, автором подчеркивается взаимосвязь с иными блоками причин.

Ключевые слова: причина, налог, налоговое преступление.

Успешное выявление налоговых преступлений возможно лишь при обеспечении эффективного взаимодействия правоохранительных органов и органов налоговой службы, направленного на противодействие налоговым преступлениям. В качестве основных задач такого взаимодействия следует обозначить предупреждение преступлений в сфере налогообложения, профилактику причин и условий, способствовавших их совершению [1, с. 159]. Выявление таких причин и условий позволит успешно реализовывать налоговую политику, направлять усилия в нужном направлении. На сегодняшний день можно выделить четыре группы причин и условий совершения налоговых правонарушений и условно разделить их на экономические, нравственно-психологические, правовые и организационные.

Постараемся рассмотреть правовой блок причин. Налоговое законодательство Российской Федерации состоит из огромного числа нормативно-правовых актов, различающихся органом принятия и включающих в себя как законы, так и подзаконные акты (указы, приказы), а также всевозможные разъяснения, представляемые финансовыми и налоговыми органами. Вместе с тем, имеет место коллизии норм различных нормативно-правовых актов, затрудняющих применение норм налогового законодательства. Другим важным обстоятельством правовых причин совершения налоговых правонарушений являются постоянные изменения и дополнения, которые вносятся в налоговое законодательство. По этому поводу справедливы высказывания И.В. Александрова, который отмечал, что «нынешняя ситуация налогообложения характеризуется наличием большого числа специфических, уникальных конструкций, которые периодически претерпевают существенные изменения, что требует очень серьезного подхода к изучению правильности действий налогоплательщика и выявление в этих действиях налоговых деликтов» [2]. Действительно, любые изменения в законодательстве затрудняют налаженную под ранее установленные нормы законодательства работу предпринимателей, что в итоге приводит к запутанности и нежеланию субъектов налогообложения платить налоги. Другой стороной несовершенства законодательства является то, что многие налогоплательщики умело пользуются всевозможными «лазейками» в действующем налоговом законодательстве. Официальные органы, видя эти проблемы, указывают на необходимость совершенствования налогового

законодательства. Правовые причины имеют место в системе причин и условий совершения налоговых правонарушений и заключаются в несовершенстве налогового законодательства.

Несовершенство налогового законодательства проявляется в следующем:

1. множественность нормативно-правовых актов, которые дублируют друг друга, а в некоторых случаях – противоречат между собой, создавая так называемую коллизию;
2. нестабильность налогового законодательства, характеризующаяся постоянными изменениями и внесением дополнений в действующее законодательство;
3. нечеткость иерархии нормативных актов налогового законодательства, допускающая случаи преимущества подзаконных актов над законами;
4. законодательно не определен понятийный аппарат, в некоторых случаях в налоговом законодательстве отсутствует значение тех или иных терминов;
5. слабо урегулированы механизмы отдельных видов налогообложения.

Все вышеуказанное влияет на причины и условия совершения налоговых правонарушений.

Также нельзя не отметить наблюдающийся низкий уровень знаний самих сотрудников правоохранительных органов. Нередко возникают ситуации, когда уголовные дела не доводятся до логического завершения на основании недостаточности доказательств. Кроме того, на практике имеет место несогласованность действий в работе структурных подразделений правоохранительных органов, которая создает случайные препятствия в расследовании. Взаимная закрытость, информированная недоступность между правоохранительными органами, отсутствие необходимого контроля за законностью и обоснованностью решений правоохранительных органов, на различных стадиях производства, зачастую порождающие ошибки, которые отражаются на всей работе, приводит к прекращению досудебного расследования либо оправдательному приговору.

Список источников

1. Жиров Р.М., Дзамихова Ф.С. Основные направления совместной деятельности правоохранительных и налоговых органов по предупреждению и пресечению налоговых преступлений//Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4(20). С. 153-160.
2. Юсупкадиева С.Н., Мирзеханов К.С. К вопросу о необходимости совершенствования методики расследования налоговых преступлений – Вестник Дагестанского государственного университета. 2015 г. – С. 142-148.

Annotation. The article discusses the main legal reasons for committing tax crimes. Despite their independence in the system of causes of tax crimes, the author emphasizes the relationship with other blocks of causes.

Keywords: reason, tax, tax crime.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ К СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ (M&A)

Малыгина У.Э.

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

В статье анализируется глобальная динамика сделок слияния и поглощения в 2021 году и факторы ее определяющие. Также рассматриваются основные методы оценки стоимости в сделках M&A, описана сущность реальных опционов в процессе оценки стоимости компании.

Ключевые слова: сделки слияния и поглощения, методы оценки стоимости бизнеса, реальные опционы.

Глобальный сбой в экономике, вызванный COVID-19, еще в 2020 году заставил менеджмент многих компаний начать пересмотр своих портфелей активов и корректировку стратегий развития бизнеса, данный процесс продолжился и в 2021 году. Все это привело как к стратегическим приобретениям, так и к отчуждениям активов, поскольку компании перенаправляют ресурсы в те части бизнеса, которые обладают наибольшим потенциалом роста и где компании имеют отличительные конкурентные преимущества. Можно сказать, что сделки слияния и поглощения стали использоваться компаниями для приобретения возможностей, которых раньше у них не было.

Рынок M&A динамично восстанавливается после затяжного коронавирусного спада, демонстрируя рекордные показатели. Стоимость сделок M&A в третьем квартале 2021 года достигла 1,07 трлн долларов США, превысив предыдущий максимум, достигнутый в четвертом квартале 2020 года. Ожидается, что к концу 2021 года инвестиционная активность превысит показатели 2018 и 2019 годов. Средняя стоимость сделки 2021 года по сравнению со средним значением 2020 года увеличилась на 29%.

Рекордный объем по сделкам за последние три года пришелся на 3 квартал 2021 года, поскольку инвесторы поспешили завершить сделки, отложенные пандемией, и извлечь выгоду из обилия доступного дешевого финансирования. Объем завершенных сделок первого полугодия 2021 г. вырос на 20% и 10% относительно 2020 и 2019 года соответственно и составил 1,7 трлн. долл.

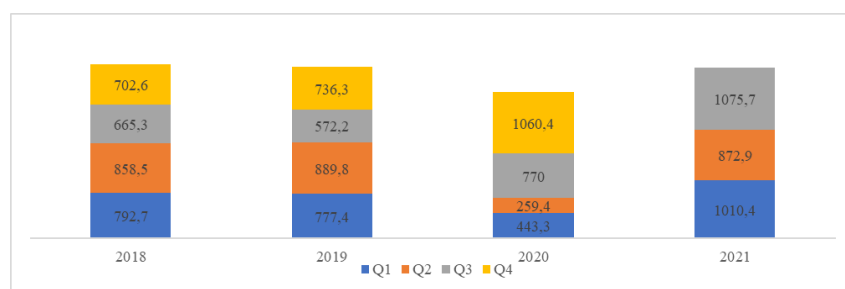


Рис. 1 Динамика стоимости сделок M&A 2018–2021 гг., млрд долл. Источник: Составлено автором на основе данных Capital IQ.

В условиях делового климата, характеризующегося обострением глобальной конкуренции, успешные слияния и поглощения становятся все более важными для роста и прибыльности многих компаний. Однако, эмпирические исследования ученых-экономистов и консалтинговых организаций демонстрируют тенденцию разрушения стоимости компании после проведения сделки M&A, около 70% сделок являются неудачными [5]. Если компания-покупатель платит слишком много за объект, она уничтожает стоимость, даже если все прогнозируемые синергетические эффекты материализуются. Это кажется простым и очевидным, но реальность такова, что большинство компаний переплачивают. Фактически, можно утверждать, что прямо или косвенно переплата является причиной высокого уровня неудач при слияниях и поглощениях [4]. При рассмотрении вопроса о приобретении компании оценка играет ключевую роль, важно правильно сформировать мнение о выгоде и целесообразности предполагаемой сделки, а в дальнейшем грамотно обосновать цену приобретения. На основе эмпирических данных, можно говорить о неточности современных методов оценки стоимости компаний, в силу нелинейности развития современной экономики и, как следствие, сложность долгосрочного прогнозирования.

В сделках M&A каждый метод оценки имеет свои особенности и ограничения, поэтому компаниям следует всесторонне рассмотреть факторы и условия, влияющие на предстоящую сделку и определить наиболее пригодный метод для конкретного случая. В современной теории и практике для определения стоимости компании существуют три классических подхода: доходный, затратный, сравнительный.

Все подходы являются применимыми для оценки целевой-компании для нужд M&A, но каждому из них присущи свои особенности.

Затратный подход – совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, которые необходимы для воссоздания компании-цели за вычетом износа, т.е. оценивается имущество компании, материальные и нематериальные активы. Использование метода затрат имеет два основных допущения: во-первых, корреляция отдельных активов предприятия не является сильной, так что общая рентабельность предприятия является низкой; во-вторых, стоимость каждого актива замещающего предприятия может быть точно рассчитана. При различных условиях применение метод затрат может быть разделено на балансовую стоимость чистых активов, восстановительную стоимость и ликвидационную стоимость. Из сущности самого подхода вытекает его основной недостаток, который делает его наименее применимым для сделок M&A – оценивается стоимость активов компании, а не самого бизнеса, не учитывается синергетический эффект.

Сравнительный подход – совокупность методов, которые позволяют сопоставить компанию-цель с аналогом или через сопоставление похожих ретроспективных сделок, заключенных в прошлом. В рыночном методе есть два основных допущения: во-первых, рынок капитала достаточно широк, чтобы в различных отраслях существовали достаточно ликвидные компании. Во-вторых, на рынке капитала все виды показателей и соответствующие данные эталонного предприятия являются достоверными и эффективными, и рыночная цена акций,

полностью отражает их стоимость. Однако, объективно невозможно найти две абсолютно идентичные компании и сделки. Синергия при таком подходе оценивается на основе курсовой стоимости акций. Ожидания инвесторов трудно прогнозировать, акции могут быть ошибочно недооценены или переоценены. Этот недостаток может быть нивелирован с помощью мультипликаторов (P/E, P/R и т.д.). Данный подход относительно нетрудоемкий, и его можно использовать при первоначальной оценке.

Доходный подход – совокупность методов, которые являются наиболее распространенными при оценке M&A, т.к. наиболее точно позволяет оценить синергетический эффект и интеграционные затраты. Принцип ожидания, лежащий в основе данного подхода, заключается в том, что актив, компания-цель, будет стоить ровно столько, сколько прибыли она сможет сгенерировать в будущем с учетом временного фактора. Условные допущения доходного метода заключаются в том, что предприятие должно иметь устойчивую прибыльность и денежный поток. При использовании метода дохода ключевым является то, как определить ожидаемый доход, ставку дисконтирования и продолжительность каждого этапа целевого предприятия. В соответствии с различными ссылками на денежный поток его можно разделить на модель дисконтирования денежного потока собственного капитала, модель дисконтирования свободного денежного потока и модель дисконтирования экономической прибыли. Доходный подход является наиболее эффективным методом из всех видов методов оценки для отражения будущей прибыльности капитала. Однако недостатки данного подхода так же вытекают из его сущности: сложность оценки и прогнозирования будущих денежных потоков, выбор ставки дисконтирования и трудоемкость расчетов.

При условии повышенной неопределенности обычные подходы к оценке и управлению стоимостью, на основе приведенных денежных потоков, чаще всего занижают цену бизнеса или инвестиционного проекта. Прежде всего данный факт связан с тем, что анализ приведенной стоимости не обращает внимание на гибкость бизнеса и вероятность принятия различных решений, связанных с управлением компанией, в ответ на изменения внешней среды. Метод дисконтированных денежных потоков основывается на полученном прогнозе платежей в будущем, т.е. возможно учитывать только несколько исходов событий. Из-за этого с начала 70-х гг. 20 века принимались попытки применить к оценке инвестиционных проектов методы, учитывающие стохастическую природу отдельных факторов проекта. Метод реальных опционов, по сравнению с традиционными методами оценки, дает возможность учесть при нахождении стоимости актива возможные изменения внешней среды и адекватную реакцию на них менеджеров.

Реальный опцион в терминах оценки бизнеса – дополнительная стоимость, сформированная управленческим решением для повышения стоимости бизнеса, которое может быть принято в определенный момент времени в будущем, в случае благоприятного стечения обстоятельств, результат которых в настоящее время не определен. В рамках данного подхода стоимость бизнеса складывается из двух

компонентов: стоимости, полученной с помощью классического метода дисконтированных денежных потоков и стоимости реальных опционов компании.

В современной отечественной и зарубежной практике оценки бизнеса выделяются следующие методы расчета стоимости реальных опционов:

Формула Блэка-Шоулза (1973 г.), биномиальная модель Кокса-Росса-Рубенштайна (1979 г.), метод оценки реальных опционов Датара-Метьюса (2004 г.), метод нечетких выплат для оценки реальных опционов (2009 г.) [1].

Оригинальная формула Блэка-Шоулза была разработана для оценки европейских колл-опционов, основанных на цене акций, выступающих в роли базисного актива.

Эта формула может быть использована при следующих двух условиях:

1) «случайное блуждание» определяет изменение цены актива в будущем, что позволяет использовать в расчетах стохастические процессы;

2) любые два актива с одинаковыми денежными потоками и одинаковым риском должны иметь одинаковую стоимость в условиях совершенного рынка. Поэтому, допуская наличие совершенного рынка, любая комбинация ценных бумаг, которая торгуется на таких рынках и формирует в точности такой же денежный поток, как и опционный контракт должна стоить столько же, сколько и опционный контракт.

В соответствии с разработками Блэка и Шоулза рыночная стоимость опциона определяется по формуле:

$$C(S,t) = N(d_1)S - N(d_2)Ke^{-r(T-t)}$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r - \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T-t}$$

В этой формуле $N(d_1)$, $N(d_2)$ - кумулятивные функции стандартного нормального распределения.

Где S - приведенная стоимость денежных потоков проекта,

K - затраты на постановку проекта,

T - время, доступное для постановки проекта,

σ - волатильность денежных потоков (базового актива)

Анализируя две работы (Black and Scholes, 1973) и (Bruner 2004), можно сделать следующие выводы о применимости модели:

Преимущества:

- Дает некоторое представление о логике оценки реальных опционов.
- Простота расчета при наличии всех параметров.

Недостатки:

• Негибкость. Невозможно включить несколько правил принятия решений и исполняется только при зрелости.

- Трудно объяснить клиенту или внешним пользователям
- Базовый актив должен иметь логнормальное распределение

Биномиальная модель оценки данным методом основан на предположении, что денежные потоки проекта (или базового актива) следуют биномиальному процессу в

течение дискретных периодов времени. Используемый биномиальный процесс изменения будущей стоимости бизнеса допускает два возможных направления изменения стоимости бизнеса на каждом шаге, вверх или вниз, с соответствующими вероятностями p и $1-p$.

Использование биномиальной модели оценки опционов предполагает осуществление трех шагов:

- 1) построение биномиальной решетки изменения источника неопределенности;
- 2) расчет дополнительной стоимости бизнеса от исполнения опциона в каждом завершающем узле решетки (на дату исполнения опциона);
- 3) цена опциона для всех предыдущих узлов рассчитывается путем обратного счета от завершающих узлов с учетом вероятности изменения источника неопределенности и безрисковой нормы доходности.

Допущения, лежащие в основе биномиальной модели оценки аналогичны допущениям модели Блэка-Шоулза, рассмотренным выше. Расчет стоимости реального опциона осуществляется с «конца», то есть с итоговых стоимостей в биномиальной решетке, построенной на основе биномиального процесса, описанного выше. Из итоговых стоимостей рассчитывается стоимость на предыдущих узлах решетки вплоть до первого узла, который представляет собой стоимость реального опциона на момент оценки.

Метод оценки реальных опционов Датара-Метьюса представляет собой основанный на имитационном моделировании оценочный алгоритм, разработанный специально для целей оценки реальных опционов. Метод основывается на сценарных прогнозах операционных денежных потоков бизнеса, реальные опционы которого оцениваются. Стоимость реального опциона по этому методу рассчитывается как вероятностно-взвешенная средняя распределения приростов стоимости бизнеса, при задании негативных изменений стоимости бизнеса равным нулю.

Общая логика метода Датара-Метьюса может быть представлена как: стоимость реального опциона = скорректированная на риск вероятность прироста стоимости бизнеса * (ожидаемый рост стоимости бизнеса при исполнении реального опциона)

В связи с гибкостью построения метода, с легкостью могут быть использованы не-логнормальные распределения денежных потоков, что в большей степени соответствует природе существования реальных опционов.

Метод нечетких выплат (МНВ) основан на конструкции схожей с методом Датара-Метьюса, он опирается на сценарии денежных потоков как основу создания распределения чистой приведенной стоимости в рамках анализа реальных опционов. Различие данного метода оценки с другими представленными методами проявляется в том, что прогноз возможных вариантов стоимости бизнеса строится не на основе вероятностного распределения, а на основе использования положений теории нечетких чисел.

Метод применим к любым вероятностным распределениям ключевых параметров, влияющих на стоимость бизнеса.

На основе выбранных распределений изменения ключевых параметров строятся возможные варианты будущей стоимости бизнеса, из которых, в свою очередь, рассчитывается распределение возможной стоимости реального опциона. Затем рассчитанные стоимости реального опциона для различных вариантов будущей стоимости бизнеса взвешиваются по вероятности и приводятся к текущей стоимости на дату оценки.

Метод нечетких выплат предполагает расчет стоимости реального опциона из распределения возможной стоимости бизнеса по формуле:

$$ROV = \frac{\int_0^{\infty} A(x)dx}{\int_{-\infty}^{\infty} A(x)dx} * E(A_+)$$

где A – стоимость бизнеса, $E(A_+)$ – ожидаемое положительное изменение стоимости бизнеса, $\int_0^{\infty} A(x)dx$ – площадь под всем распределением возможных изменений стоимости бизнеса, $\int_{-\infty}^{\infty} A(x)dx$ – площадь под положительной частью распределения возможных изменений стоимости бизнеса.

Все представленные методы оценки реальных опционов, несомненно, заслуживают пристального внимания и изучения, однако имеют свои заметные ограничения и важные допущения, которые необходимо учитывать при их применении и которые обуславливают актуальность их дальнейшего исследования.

Таким образом, реальные опционы предоставляют менеджменту гибкость в ожидании дополнительной информации, после чего руководство компании может либо исполнить опцион в благоприятный для компании момент времени, либо вообще отказаться от его исполнения. Метод реальных опционов фиксирует и количественно оценивает способность инвестора заплатить аванс, чтобы приобрести гибкость или право сделать дополнительные инвестиции в будущем по цене, определенной сегодня, но только после получения и анализа будущей информации, которая может сделать инвестиции более или менее привлекательными. Хотя традиционная теория оценки может быть очень точной и эффективной при оценке риска компании и рынка, некоторые решения по слияниям и поглощениям могут быть уточнены с помощью дополнительных аналитических инструментов. Однако метод реальных опционов требуют подготовки и опыта для правильного применения и интерпретации.

Список источников

1. Нужденов Артем Дмитриевич Неопределенность в оценке бизнеса методом реальных опционов // Инновации и инвестиции. 2016. №3.
2. Семенов Н.С. Оценка стоимости бизнеса в сделках слияний и поглощений: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук., Москва, 2020.
3. DePamphilis, D. Mergers, Acquisitions and restructuring Activities. An Integrated Approach to Process, Tools, Cases and Solutions: Tenth Edition, 2020.
4. Fernandes, N. The Value Killers: How Mergers and Acquisitions Cost Companies Billions—And how to prevent it, 2019.
5. PWC 2018 Рецепт успешной сделки: Не пересмотреть ли вам подход к сделкам слияний и поглощений? аналитический отчет.

The article analyses the global dynamics of mergers and acquisitions in 2021 and its determinants. The main methods of value assessment in M&A transactions are also considered, the essence of real options in the process of company value assessment is described.

Keywords: mergers and acquisitions, business valuation methods, real options.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Котилевский К.В.

*Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова,
г. Архангельск*

В статье представлены наиболее распространенные методологические подходы к оценке эффективности деятельности организации. Для обобщенной картины представлен перечень отдельных видов ресурсов методологии. Охарактеризована значимость данных методологических подходов в современном социально-экономическом положении.

Ключевые слова: оценка эффективности, деятельность организаций, ресурсы, методологические подходы, система показателей, экономическая эффективность.

Эффективная деятельность организаций является одним из источников достижения устойчивого социально-экономического развития, необходимым условием жизнеобеспечения населения и повышения качества жизни. Поэтому в современном мире формирование новых методологических подходов к оценке эффективности деятельности организаций, а также модернизация действующих занимает значимое место в исследованиях в сфере оценки эффективности [1].

Благодаря анализу литературы можно сделать выводы, что методологические подходы к оценке эффективности деятельности организаций представлены в разрезе отдельных видов ресурсов:

- материальные;
- трудовые;
- финансовые.

Необходимо также отметить, что в настоящее время так и не принята единая база показателей, которые могли бы характеризовать эффективность организации [2]. В сложившейся ситуации данная тенденция несет неблагоприятные последствия, т.к. из-за отсутствия единой базы нельзя провести сравнительный анализ всех организаций.

Многие авторы принимают точку зрения, согласно которой эффективность деятельности организаций должна представлять себя как систему показателей.

Для представления подробной картины исследования методологических подходов следует разобрать работы таких авторов, как Суша Г.З., Якубович М. и Савицкая Г.В.

Так, Суша Г.З. выделяет 2 подхода к определению экономической эффективности предприятия (организации).

Первый представлен следующими обобщающими показателями:

- темп роста производства продукции;
- относительная экономия ресурсов;

□ общая рентабельность как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств;

□ затраты на один рубль продукции.

Суть второго подхода заключается в важности доходности собственного капитала, а экономическая эффективность субъекта хозяйствования за весь срок существования характеризуется динамикой капитализации, т.е. ростом стоимости предприятия.

Якубович М. для оценки уровня эффективности функционирования предлагает использовать показатели рентабельности, которые сгруппированы по 3 направлениям:

- затратный подход;
- эффективность системы;
- ресурсный подход.

Савицкая Г.В. предлагает осуществить оценку эффективности деятельности предприятия с помощью следующей системы показателей:

- показатели, характеризующие темпы развития предприятия;
- показатели, характеризующие уровень доходности предприятия.

Таким образом, основной целью проведения оценки является повышение эффективности и выявление проблемных направлений деятельности организации. Благодаря множеству методологических подходов к оценке эффективности деятельности организации можно добиться максимально точного анализа организации, предотвратить снижение эффективности деятельности, а также направить функционирование организации в нужное русло.

Список источников

1. Акулич В.В. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 11. – С. 27–34.
2. Смольский А.П. Сбалансированная система показателей как инструмент управленческого учета и реализации стратегии организации / А.П. Смольский // Планово-экономический отдел. – 2008. – № 10. – С. 12–15.

The article presents the most common methodological approaches to assessing the effectiveness of the organization. For a generalized picture, a list of individual types of methodology resources is presented. The significance of these methodological approaches in the modern socio-economic situation is characterized.

Keywords: efficiency assessment, organizations' activities, resources, methodological approaches, system of indicators, economic efficiency.

ЛИКВИДНОСТЬ БАЛАНСА КАК ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Колодяжная О.В.

Институт экономики и управления им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

В статье исследуется роль ликвидности баланса в финансовом состоянии предприятия. Проведен анализ ликвидности на примере предприятия ПАО «Крымский содовый завод», в процессе выполнения, которого был выявлен ряд проблем, а также предложены рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: ликвидность баланса, платежеспособность предприятия, финансовое состояние, актив, пассив.

Ликвидность баланса является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Актуальность исследования приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации предприятия вследствие его банкротства.

Ликвидность определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств [2].

Для осуществления оценки ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств [1]. В таблице 1 представлен анализ ликвидности предприятия на примере ПАО «Крымский содовый завод».

Актив	Начало 2020 г.	Конец 2020 г.	Пассив	Начало 2019 г.	Конец 2019 г.	Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
1	2	3	4	5	6	7=2-5	8=3-6
A1	397026	214563	П1	1858879	1744511	-1461853	-1 529948
A2	256857	445095	П2	1885464	1708545	-1628607	-1263450
A3	710374	637521	П3	3357087	3262070	-2646713	-2624549
A4	6724772	6 637809	П4	987599	1219862	5737173	5417947
Баланс	8089029	7 934988	Баланс	8089029	7934988	0	0

Таблица 1. Ликвидность баланса предприятия. Источник: составлено автором на основе [3].

Для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие неравенства: $L1 \geq P1$; $L2 \geq P2$; $L3 \geq P3$; $L4 \geq P4$.

Как видно отнесение той или иной статьи к группе активов и пассивов по ликвидности может оказывать существенное влияние на итоговую ликвидность баланса предприятия. В настоящее время в отечественной практике распределение статей баланса по группам активов и пассивов является достаточно жесткой и не предполагает каких-либо отклонений

Таким образом, проведя анализ ликвидности баланса предприятия ПАО «Крымский содовый завод», можно сделать следующие выводы:

1. $A1 \leq П1$ как на начало, так и на конец анализируемого года, что свидетельствует о том, что предприятие не может оплатить задолженность кредиторам из собственных денежных средств

2. $A1 + A2 \leq П1 + П2$ данное соотношение говорит о том, что предприятие не сможет оплатить все текущие обязательства посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства

3. $A3 \leq П3$, когда начала, так и наконец анализируемого года, что свидетельствует о том, что предприятия ПАО «Крымский содовый завод», не сможет рассчитаться по долгосрочным обязательствам посредством преобразования медленно реализуемых активов в денежные средства

4. $A4 \geq П4$, что свидетельствует о том, что основные средства предприятия - труднореализуемые активы - не полностью финансируются из собственных средств

Следовательно, все показатели ликвидности предприятия ПАО «Крымский содовый завод» ниже нормы, и предприятию необходимо разработать комплекс мероприятий по укреплению платежеспособности в следующих категориях: совершенствование финансирования деятельности предприятия, повышение эффективности использования текущих активов, совершенствование стратегии финансовой политики на предприятии, совершенствование тактики финансовой политики на предприятии, совершенствование финансового планирования и прогнозирования на предприятии и совершенствование внутреннего финансового контроля.

Список источников

1. Анализ ликвидности баланса предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://afdanalyse.ru> (Дата обращения: 13.12.2021).
2. Осипова А.И. Анализ ликвидности баланса и финансовой устойчивости предприятия АПК / А.И. Осипова // Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2020. – № 4-2(38). – С. 98-103.
3. Официальный сайт ПАО «Крымский содовый завод» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sodaplant.ru/> (Дата обращения: 13.12.2021).
4. Сенюк М.А. Оценка обоснованности, принятой классификации активов и пассивов предприятия для целей анализа ликвидности баланса / М.А. Сенюк // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XVII Международной научно-практической конференции. В 2 частях, Пенза, 15 ноября 2018 года / Ответственный редактор Г.Ю. Гуляев. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. – С. 51-53.

The article examines the role of balance sheet liquidity in the financial condition of the enterprise. The liquidity analysis was carried out on the example of the Crimean Soda Plant PJSC enterprise, in the course of which a number of problems were identified, and recommendations for their elimination were proposed.

Keywords: balance sheet liquidity, solvency of the enterprise, financial condition, asset, liability.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Гордеев М.А., Дементьева А.А.

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

В статье проведен анализ развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в Краснодарском крае и мер государственной поддержки.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, Краснодарский край, государственная поддержка, государственная программа, финансирование.

Сельскохозяйственная кооперация является ключевым фактором эффективного развития агропромышленного комплекса. Основная добавленная стоимость в сельском хозяйстве находится в переработке, а не в выращивании сырья. Однако малые формы хозяйствования, в отличие от крупных организаций, имеют меньше возможностей получения финансовых и материальных ресурсов для переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. В этой связи сельхозтоваропроизводителям необходимо объединяться в кооперативы и самим перерабатывать выращенную продукцию [3]. В Краснодарском крае развитию кооперации уделяется особое внимание. По состоянию на 1 января 2020 г. в Краснодарском крае зарегистрировано 176 сельскохозяйственных потребительских кооперативов различных направлений, в том числе 33 кооператива – созданы в 2019 г. Количество привлеченных пайщиков в 2019 году составило 633 единицы. Общее количество пайщиков увеличилось на 30 % и составило в 2020 г. 2737 единиц. Такое увеличение стало возможным благодаря созданным в регионе благоприятным условиям по развитию системы сельскохозяйственной потребительской кооперации.

В Краснодарском крае действуют несколько программ поддержки сельскохозяйственной кооперации. Начиная с 2017 г., в рамках государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на территории Краснодарского края за счет средств краевого бюджета оказывается государственная поддержка в виде грантов на развитие материально-технической базы начинающим сельскохозяйственным кооперативам, осуществляющим свою деятельность не более 12 месяцев с даты регистрации. В 2020 г. сумма грантовой поддержки за счет средств краевого бюджета начинающим сельскохозяйственным потребительским кооперативам составила 55,0,0 млн руб., освоено 54,3 млн рублей или 98,7 % от запланированного объема средств, два кооператива стали грантополучателями по результатам проведения конкурса. Вместе с тем, на территории Краснодарского края существует поддержка для действующих кооперативов. Гранты предоставляются потребительским кооперативам (действующих более 12 месяцев с даты регистрации) на развитие материально-технической базы. В 2020 г. сумма грантовой поддержки для уже действующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов составила 92,1 млн руб., освоено 92,1 млн рублей или 100 % от запланированного объема средств.

Материально-техническую базу улучшили 3 сельскохозяйственных потребительских кооператива. Полученные средства сельскохозяйственные кооперативы направили на развитие и переоборудование производственных цехов, а также на закупку нового оборудования, увеличение поголовья сельскохозяйственных животных, укрепление своей материально-технической базы [1].

В целях развития сельскохозяйственной кооперации в Краснодарском крае также оказывается информационно-консультационная помощь представителям малых форм хозяйствования. В 2019 г. центром компетенций на базе государственного бюджетного учреждения Краснодарского края «Кубанский сельскохозяйственный информационно-консультационный центр» в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров Краснодарского края проведено 22 семинаров-совещаний. Общее число участников составило 980 человек из числа работников органов местного самоуправления, курирующих сектор развития малых форм хозяйствования; специалистов информационно-консультационных центров и центров поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; специалистов районных центров компетенций по развитию кооперации; руководителей фермерских и хозяйств населения и действующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2].

Таким образом, развитие сельскохозяйственной кооперации является необходимым условием обеспечения рентабельности сельскохозяйственного производства. Государственная поддержка позволяет ускорить процесс развития сельскохозяйственной кооперации, увеличить объемы производства сельскохозяйственной продукции, создать новые рабочие мест.

Список источников

1. Артемова Е.И. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Краснодарском крае / Е.И. Артемова, Е.В. Плотникова // Вестник Академии знаний. – 2018. – №4(27). – С. 41-47.
2. Дементьева А.А. Развитие сельскохозяйственной кооперации в контексте отраслевой конвергенции / А.А. Дементьева // International Agricultural Journal. – 2021. – Т. 64. – № 4. – С. 149-159.
3. Нестеренко М.А. Государственное управление развитием кооперации малых форм хозяйствования / М.А. Нестеренко, А.А. Дементьева // Животноводство Юга России. – 2016. – №5(15). – С. 33-36.

DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COOPERATION IN KRASNODAR REGION

Gordeev M.A., Dementieva A.A.

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trublilina

The article analyzes the development of agricultural consumer cooperation in the Krasnodar Territory and measures of state support.

Keywords: agricultural cooperation, Krasnodar Territory, state support, state program, financing.

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Садченко Е.Н., Упорова О.С., Степанченко К.Л.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

г. Ростов-на-Дону

Аннотация. Целевая интернет-реклама – это вид рекламы, ориентированный на целевую аудиторию, который учитывает тип аудитории и проводит ранжирование по возрастным критериям, локации, увлечениям и другим аспектам. Таргетинговая реклама нацелена на узкую аудиторию, которая потенциально является максимально заинтересованной в продвигаемом продукте или услуге. Это отличная стратегия для повышения узнаваемости бренда, увеличения трафика и продаж

Ключевые слова: социальные сети, таргетинг, таргетированная реклама, Facebook, Instagram, YouTube, Snapchat, твиттер.

Развитие интернет-технологий открыло новые маркетинговые возможности. Аналитические системы, счетчики и внутренние трекеры веб-сайтов позволяют отслеживать поведение пользователей, которое представлено интересами, местоположением, географическими данными, посещенными веб-сайтами и страницами, поисковыми запросами и т.д. Эти статистические данные позволяют разделить аудиторию на сегменты.

Преимуществом таргетированной рекламы является возможность выбрать группу пользователей, потенциально заинтересованных в вашем продукте. Такая реклама более эффективна с точки зрения конверсий и бюджетных расходов.

Таргетинг – это способ выбора целевой аудитории в соответствии с заданными критериями. Термин происходит от слова *target*, которое означает цель или цель. Результатом таргетинга являются рекламный продукт, как правило в форме видеоролика, который в последующем транслируется именно среди потенциальных клиентов и направлен на продвижение продукта или услуги.

Основные параметры таргетинга рекламы:

- геотаргетинг;
- интересы или субъекты;
- время выполнения;

С точки зрения актуальности и эффективности, такая реклама является максимально выигрышной, поскольку в отличие от рекламы телевизионной или наружной она «открыта» не для всех, а лишь для тех, кому действительно может быть интересной или полезной. Поэтому с позиции инвестиций финансовые затраты на таргетинговую рекламу имеют максимальные шансы себя оправдать.

Однако, прежде чем определиться с характеристиками аудитории (возраст, локация, интересы) возможно провести рекламодателю исследование, направленное на выявление именно той аудитории которая в последующем будет иметь интерес к продукту/услуге.

Огромное количество людей по всему земному шару используют в повседневной жизни социальные сети такие как, например, Facebook, или просмотр видео на YouTube. Поэтому неудивительно, что такая платформа с каждым днем становится все более популярной среди рекламодателей и маркетологов.

Кроме всего прочего таргетинговую рекламу возможно настроить чтобы она «всплывала» именно среди тех пользователей социальных сетей, кто искал через поисковые системы продукт или услугу в данной сфере.

Практически для любого продукта или услуги, рекламодатели которых стремятся к их популяризации, таргетированная реклама просто необходима.

Геотаргетинг предполагает принадлежность аудитории не только к определенной стране, но и к городу и региону. Например, владелец автосервиса, тренажерного зала, кофейни может приобрести местную аудиторию в радиусе 1-5 км, используя соответствующие настройки.

Целенаправленные продукты или услуги. Большинство проектов можно считать более или менее ориентированными. Например, молодым семьям со средним уровнем дохода, снимающим квартиру, может быть интересен веб-сайт нового жилого комплекса, а владельцам кошек может быть интересна информация об отеле для домашних животных во время летних каникул [2, с. 127].

Активный пользователь Интернета постоянно сталкивается с таргетированной рекламой. Например, это:

- реклама в социальных сетях;
- реклама на мобильных телефонах;
- платная поисковая реклама.

Настройки медийной рекламы в Google включают выбор веб-сайтов для размещения баннеров в зависимости от интересов, демографических характеристик и других особенностей посетителей. Платная поисковая реклама также является целевой. В случае платной поисковой рекламы таргетинг осуществляется по ключевым словам, которые пользователи вводят в строку [1, с. 75].

Большинство онлайн-маркетинговых сервисов позволяют осуществлять таргетинг по устройствам, например, показывать рекламу только пользователям мобильных устройств.

Анализ трафика в Интернете позволяет разделить аудиторию по интересам, местоположению и другим критериям.

Целевая реклама в социальных сетях является результатом анализа, который позволил нам определить сегменты пользователей, являющихся потенциальными потребителями товаров или услуг рекламодателя.

Реклама на платформах социальных сетей чрезвычайно эффективна и способствует как вовлечению, так и конверсии благодаря детальному таргетингу. Возможно задать целевую аудиторию на основе пола, возраста, локации, запросов в интернете, ранее сделанных покупок через интернет, увлечениям, интересам и др. [3, с. 127].

Социальные сети позволяют легко связаться с людьми, которых рекламодатель желает охватить, с помощью целевого выбора аудитории. Однако, социальная реклама может быть немного сложной. Это выходит за рамки простого создания красивого дизайна обычной банерной рекламы.

Такие платформы, как Facebook, Instagram и Snapchat, имеют сложные рекламные платформы, которые затрудняют точную настройку аудитории и диагностику показателей эффективности.

Итак, реклама в социальных сетях – это часть цифрового маркетинга, которая подразумевает платные рекламные кампании на платформах социальных сетей для указанной целевой аудитории. Другими словами, реклама в социальных сетях является причиной того, что мы видим релевантную рекламу при просмотре историй в Instagram, прокрутке ленты Facebook, просмотре видео на YouTube или в твиттере.

Список источников

1. Абаев А.Л. Реклама социальных проектов: методическое пособие / А.Л. Абаев, Г.Г. Вельская, А.Г. Жилиев. – М.: Дашков и К, 2021. – 94 с.
2. Карпова С.В. Рекламное дело: учебник и практикум для профессионального образования / С.В. Карпова. – М.: Юрайт, 2021. – 431 с.
3. Поляков В.А. Разработка и технологии производства рекламного продукта: учебник и практикум для вузов / В.А. Поляков, А.А. Романов. – М.: Юрайт, 2021. – 502 с.

АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «РЕКЛАМЫ» ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОРОВ

Саврин А.Ю., Садченко Е.Н., Упорова О.С.

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону*

Аннотация. Реклама включает в себя не только презентацию и продвижение, но и элемент убеждения. Любая реклама, лишённая убеждения, не является частью рекламы и будет рассматриваться только как средство коммуникации, распространяющее какую-либо информацию в массы. Реклама как средство убеждения основывается на знании потребностей и желаний покупателя, связанных с товаром, и создает благоприятные предпосылки в его сознании.

Ключевые слова: рекламная информация, сообщение, деятельность, творчество, односторонняя неличностная коммуникация.

Ожидается, что использование продукта приведет к удовлетворению потребителей. Помимо рекомендаций и хорошего сарафанного радио, параметром удовлетворенности потребителей, скорее всего, будет немедленное или будущее увеличение объема продаж. Если увеличение объема продаж пропорционально увеличению расходов на рекламу, то чистый результат рекламы, как правило, является прибылью для организации.

Таким образом, причины, по которым потребитель и производитель используют рекламную информацию, являются совместимыми и взаимообусловленными. Цель рекламодателя при использовании рекламы - максимизировать прибыль и помочь потребителям максимально удовлетворить их потребности.

У. Дж. Стентон определяет рекламу следующим образом: «Реклама состоит из всех действий, связанных с представлением группе неличного, устного или визуального, открыто спонсируемого сообщения о продукте, услуге или идее, это сообщение, называемое рекламой, распространяется через одно или несколько средств массовой информации и оплачивается идентифицированным спонсором» [3, с. 278].

Публичность – это еще одна форма коммуникации, такая как пресс-релизы или связи с общественностью (например, пресс-конференции), которые средства массовой информации освещают самостоятельно.

Более того, рекламодатель (тот, кто желает инициировать рекламный процесс) является лицом, раскрываемым аудитории для своих рекламных инициатив. В случае публичности источник информации не раскрывается аудитории, и информация распространяется как новости, а не как рекламное сообщение. Бывают случаи платной рекламы, но без раскрытия личности спонсора. Реклама – это неличностная форма коммуникации, поскольку она использует формы средств массовой информации. С другой стороны, личная продажа – это общение лицом к лицу с целевой аудиторией, которое также называется диадическим общением.

По определению Альберта Козна, «Реклама – это деловая деятельность, использующая творческие методы для разработки убедительных коммуникаций в средствах массовой информации, которые продвигают идеи, товары и услуги таким образом, чтобы это соответствовало достижению целей рекламодателя, удовлетворению потребителей и развитию социального и экономического благосостояния».

Согласно Прасуно Джоши и Берту Мэннинго «Реклама» определяется как платная, неличная форма коммуникации о продуктах или идеях определенного спонсора через средства массовой информации с целью информирования, убеждения или влияния на поведение целевой аудитории [2, с. 323].

Реклама направлена на большое количество людей, а не на одного человека. Реклама – это сообщение о продуктах или идеях. Она может информировать нас о функциях iPod или нового смартфона или указывать на необходимость пройти обследование на рак.

Идентифицированным спонсором является рекламная компания или негосударственная организация. Каналы средств массовой информации – это газеты, журналы, радио, телевидение, которые передают рекламируемое сообщение так, чтобы оно сразу доходило до людей.

Рекламное сообщение либо информирует о товаре, либо убеждает людей купить его. Самое простое определение рекламы состоит в том, что это «публичное объявление». В прежние времена «рекламировать» означало просто объявлять или информировать, без намерения убеждать. Постепенно реклама эволюционировала как форма убедительной коммуникации с общественностью.

«Реклама является одной из важных сил, которые служат общественным интересам. Это форма открытого общения между теми, кто продает, и теми, кто покупает. Это форма защиты интересов – открытая для любой компании или дела, которое хочет аргументировать свою позицию. Жюри – это публика. Каждая покупка – это голосование» – Берт Мэннинг, JWT.

Уилер полагает, что «Реклама – это любая форма платной неличной презентации идей, товаров или услуг с целью побудить людей покупать».

Согласно определению Сэм Литтлфилд, реклама определяется как «массовое распространение информации, предназначенной для убеждений покупателей с целью максимизации прибыли». Реклама – это «Любая платная форма неличной презентации и продвижения идей, товаров или услуг коммерческими фирмами, указанными в рекламном сообщении, предназначенная для немедленной или окончательной продажи» [1, с. 315].

Таким образом, реклама – это платная форма безличной односторонней массовой коммуникации для стимулирования продаж.

Профессор Крахмал описывает умение продавать в печати как «продажу в печатном виде», то есть представление товара в печатном виде людям таким образом, чтобы их можно было побудить купить его.

Таким образом, реклама – это основной инструмент, который компания использует для общения со своими целевыми покупателями. Сообщение касается продуктов и услуг компании, детали представлены в очень привлекательной форме с намерением продать их целевым клиентам. Реклама использует несколько средств массовой информации для общения с целевыми клиентами.

Реклама абсолютно неизбежна для продажи товаров в нынешнем сценарии из-за острой конкуренции. Только с помощью рекламы производитель может информировать потенциальных покупателей о своей продукции, убеждать их и заставлять покупать его продукцию.

Список источников

1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами: учеб. пособие / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. – М.: Юнити-Дана, 2018. – 622 с.
2. Кент Т. Розничная торговля: учебник / Т. Кент, О. Омар. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 756 с.
3. Спиро, Розанн Л. Управление продажами / Розанн Л. Спиро, Уильям Дж. Стэнтон, Грегори А. Рич. - Москва: Изд. дом Гребенникова, 2019. - 699 с.

СИЛА РЕКЛАМЫ КАК ИНСТРУМЕНТА ПРОДВИЖЕНИЯ

Саврин А.Ю., Степанченко К.Л.

*Ростовский государственный экономический университет,
г. Ростов-на-Дону*

Аннотация. Реклама – это основная форма продвижения товара или услуги на рынок. При этом средством распространения рекламы может быть информационный канал, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя. Инструменты, с помощью которых распространяются рекламные сообщения, обеспечивают основу для рекламного взаимодействия и помогают достичь желаемого рекламного результата.

Ключевые слова: реклама, маркетинг, продвижение, средство коммуникации, лояльность.

Реклама является основным инструментом продвижения. Предлагает запланированное и контролируемое сообщение. Она может контактировать и влиять на множество людей одновременно, быстро и с низкими затратами на одного потенциального клиента. Следовательно, это называется массовым средством коммуникации. Массовое производство и массовое распространение полностью зависят от всех форм рекламы. Является основой современного национального и международного маркетинга.

Цели рекламы:

- Продвижение нового продукта.
- Поддержка личных продаж.
- Лояльность к бренду: рекламные программы могут быть направлены на повышение осведомленности и отношения потребителей.
- Немедленные действия по покупке.
- Поддержка дилеров [3, с. 75].

Реклама является мощным инструментом продвижения для установления и сохранения лояльности к бренду. Предпочтения потребителей по отношению к бренду указывают на следующие тенденции:

- Настойчивость бренда:
- Лояльность к бренду:
- Предпочтение бренда:
- Признание бренда:
- Узнаваемость бренда:
- Осведомленность о бренде:

При выборе средств массовой информации необходимо учитывать следующие факторы:

- финансовые ассигнования на рекламу.
- характер продукта и спрос на него.
- тип потенциальных клиентов, их местоположение и другие характеристики.

– характер конкуренции и степень требуемого охвата.

– расходы на средства массовой информации, сотрудничество и рекламные средства, предлагаемые средствами массовой информации, распространение средств массовой информации. Правильные средства рекламы позволят рекламодателю эффективно донести сообщение до целевых рынков или потенциальных клиентов [1, с. 209].

Выбор СМИ определяется рядом факторов, таких как – количество зрителей, читателей, слушателей, характеристики аудитории - образование, пол, доход, размер семьи, относительная стоимость различных СМИ. Выбор средств массовой информации помогает рекламодателю определить, какой тип средств массовой информации следует использовать.

К средствам рекламы относятся:

– Печатные средства массовой информации – газеты, журналы и периодические издания и др.

– Прямая почтовая рассылка – каталоги, листовки, брошюры, прайс-листы, рекламные письма и др.

– Транзитная реклама – железные дороги, автобусы, самолеты, трамваи и др.

– Вещательные средства массовой информации – радио, телевидение, кино, слайды с экрана, интернет и др.

– Наружные или настенные плакаты, щиты и др.

– Другие формы – витрины, торговые точки, выставки, директивы, выставочные залы, торговые ярмарки, рекламные продукции, такие как календари, дневники, подставки для ручек, брелоки для шариковых ручек и т.д. [2, с. 58]

Хорошая реклама должна содержать правильное сообщение, переданное с помощью правильных средств массовой информации. Она должна охватить нужных людей и потенциальных клиентов, в нужное время и по правильной цене. Правильное время размещения рекламы очень важно. Реклама должна быть понятной и доступной для аудитории и должна разжечь в них желание совершить покупку. Реклама требует эффективного планирования, организации и контроля.

Создание рекламных слоганов является искусством рекламы. Должна привлекать внимание, вызывать интерес и разжигать желание совершить покупку. Название хорошей рекламы подчеркивает, очевидно, дифференциальное преимущество продукта или услуги перед конкурентами.

Разработка и макет рекламы включают в себя выбор слов, картинок, символов, цветов, слогана и других компонентов.

Средства массовой информации выбираются таким образом, чтобы охватить желаемый сегмент населения. Выбор средств массовой информации основывается на требованиях к коммуникации, акценте на перспективу, внимании к конкуренции и бюджету.

Рекламная кампания может провести потенциального клиента через различные этапы процесса принятия потребительских решений, такие как осведомленность, понимание, убеждение и покупка.

На продажи влияет не только реклама, но и все инструменты продвижения одновременно. Конечная цель рекламы - продать продукт, услугу или идею.

Однако реклама – это лишь один из элементов маркетингового комплекса. Существует по меньшей мере семь факторов, которые влияют на фактическую продажу: сам продукт; место покупки; дизайн упаковки; личная продажа; продвижение или стимулирование сбыта – это вспомогательные средства; непосредственно сама реклама и цена.

Очевидно, что реклама сама по себе не может достичь цели продаж, хотя это очень важный элемент в общих маркетинговых усилиях. Если реклама рассматривается как инструмент продаж в рекламной кампании, эффективность этой кампании должна оцениваться с точки зрения результатов продаж. Если его цель состоит в том, чтобы добиться конкретных изменений в поведении потребителей, то измерение рекламных эффектов должно осуществляться с точки зрения изменения отношения потребителей.

Таким образом, рекламная привлекательность – это центральная идея, вокруг которой создается реклама. Это уникальное торговое предложение, представляет собой определенную точку зрения, которая должна быть распространена в рекламе. Это может пробудить желание и побудить к действию со стороны клиентов. Призыв – это сердце и душа рекламного сообщения. Различные призывы используются в рекламе для продажи товара или услуги. Выбор привлекательности создается с помощью исследования предпочтений потребителей.

Красота, здоровье, комфорт, экономия, любовь и привязанность и т.д. – используются в качестве общих призывов. Привлекательность становится движущей силой, ведущей к покупке продукта/услуги. Это пробуждает желание купить.

Ключевым элементом формата в печатной рекламе является заголовок. Заголовок относится к словам, занимающим лидирующие позиции в любой рекламе. Это слова, которые будут прочитаны первыми, чтобы привлечь внимание читателя. Заголовки набраны крупным темным шрифтом и, как правило, отделены от основной копии, чтобы сделать их заметными. Большинство специалистов по рекламе считают это наиболее важной частью печатной рекламы.

Список источников

1. Карпова С.В. Рекламное дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С.В. Карпова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 431 с.
2. Реклама социальных проектов: методическое пособие / А.Л. Абаев, Г.Г. Вельская, А.Г. Жилиев [и др.]; под общ. ред. Г.Г. Вельской. – 3-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 94 с.
3. Селезнева Л.В. Написание рекламных текстов: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л.В. Селезнева. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 159 с.

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Муругов Д.Е., Фомина А.А.

Донской государственной технической университет, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассмотрено понятие безработицы и её место в современном мире. Определены последствия безработицы в Ростовской области и выведены основные рекомендации по её ликвидации. Детально изучено влияние удалённой работы на уровень безработицы в Ростовской области в период пандемии.

Ключевые слова: безработица, удалённая работа, занятость, рабочая сила, рынок труда.

Начнём с того, что безработица — это макроэкономический индикатор, который отражает экономическое состояние страны. Проблема безработицы в Ростовской области, как и в современной России считается актуальной, так как увеличение безработных растёт с каждым годом, что непосредственно сопряжено с уменьшением уровня дохода населения, а также с экономическим кризисом, так как чем выше уровень безработицы, тем, соответственно, ниже экономика и уровень жизни граждан.

Стоит отметить, что на место безработицы в современном мире значительно повлияла пандемия. Так как многие люди лишились своих рабочих мест, часть малого бизнеса в Ростовской области обанкротилась, многие граждане прибегли к микрозаймам и кредитам, так как не смогли приспособиться к удалённой работе.

Исходя из статистических данных в Ростовской области на январь 2021 года на учете в центрах занятости населения заключалось 107006 безработных граждан. Средняя длительность регистрируемой безработицы – 5,2 месяца. Структура безработных на январь 2021 года следующая:

- женщины – 60,6%;
- жители села – 31,4%;
- молодежь в возрасте от 16 до 29 лет – 24,1%;
- граждане, имеющие профессиональное образование, – 29,5%.

Для сопоставления отметим, что в начале 2020 года в регионе без работы находились 90000 человек, а уровень безработицы составлял примерно 4,5%. В Южном Федеральном округе хуже всего обстановка по-прежнему в Краснодарском крае, где работы нет у 158 тысяч человек при числе занятых 2,8 млн человек. Меньше всего безработных в Севастополе — 10, 5 тысяч жителей [1].

Как уже было отмечено выше, на увеличение показателей повлиял COVID-19. Многие, потеряв свои рабочие места на предприятиях, перешли на удалённую работу во время карантина. Но после его отмены, не все вернулись на прежние места, так как начали зарабатывать «онлайн» больше, чем зарабатывали раньше. Соответственно, это привело к тому, что на данный момент граждане просто не считают нужным работать на своей прежней работе и развиваются в сети [2]. Для решения проблемы в этой

области необходимо создать более удовлетворительные условия для работников, либо вовлечение государства.

Со значительной проблемой трудоустройства в Ростовской области, кроме того, сталкиваются выпускники ВУЗов. Работодатели не принимают на работу юных специалистов, поясняя данное тем, что у них отсутствует опыт. Но проблемы трудоустройства могут отчасти лежать и на самом учреждении выпускников [3]. Университеты, институты или училища обязаны сформировать такие условия, благодаря которым выпускник сумеет трудоустроиться без особых проблем, а также сможет отыскать применение своим умениям и навыкам, приобретенным в процессе обучения.

Таким образом, можно сделать вывод, что решить проблему безработицы без государственного вмешательства практически невозможно, поэтому Правительству Ростовской области необходимо пересмотреть инструменты регулирования, а также сформировать новые рабочие места за счёт федерального, регионального и местного бюджетов. Также необходимо пересмотреть увеличение пенсионного возраста, так как сейчас наиболее популярными становятся профессии в сфере IT и программирования. Необходимо усовершенствовать систему образования, включив в образовательную систему курсы повышения профессиональной квалификации для людей с высшим образованием, облегчить связь между работником и работодателем, создавая благоприятные рабочие места. Выполнение вышеуказанного приведет к снижению уровня безработицы и к удовлетворительным результатам, которые устроят не только государство, но и население в целом.

Список источников

1. Федеральная служба государственной статистики «Ростовстат» [Электронный ресурс] – URL: <https://rostov.gks.ru>.
2. Казанцев В.А. Виды и формы проявления безработицы. Специфика и проблемы занятости в России / В.А. Казанцев // Синергия Наук. – 2017. – № 13. – С. 111-117.
3. Вон С. М. Безработица: ее причины и последствия / С.М. Вон // Молодой ученый. – 2016. – №17-1. – С. 71-77.

This article discusses the concept of unemployment and its place in the modern world. The consequences of unemployment in the Rostov region are determined and the main recommendations for its elimination are derived. The impact of remote work on the unemployment rate in the Rostov region during the pandemic has been studied in detail.

Keywords: unemployment, remote work, employment, labor force, labor market.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОВ НА РЫНКЕ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ

Корчагина Е.Ю., Котоменкова О.Г.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
г. Санкт-Петербург

В статье проведены исследования конкурентов на рынке сухих строительных смесей с помощью контент-анализа; на основе оценки сил и слабостей строительных магазинов разработаны предложения по повышению их конкурентоспособности.

Ключевые слова: сухие строительные смеси, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, контент-анализ.

Сухие строительные смеси – набор специальных компонентов, специально выработанных для производства, которые используются для различного вида ремонтных и строительных работ.

Качество продукции на современном рынке, в том числе и сухих строительных смесей, обуславливает в том числе и конкурентоспособность данной продукции. [1]

Для исследования конкурентов [2] было выбрано три строительных магазина («Леруа Мерлен», «Петрович», «ОБИ»). В качестве объекта для сравнения отзывов – штукатурка гипсовая «Knauf» Ротбанд (30 кг). В совокупности количество отзывов составило 385.

Для анализа [3] были выбраны следующие характеристики: качество, взаимодействие с покупателем (отмечается упоминание магазина в отзыве, условия возврата, обращение к магазину, лояльность покупателя к магазину), цена, маркировка, доставка.

Для определения сил и слабостей магазинов определили важность всех выделенных характеристик. Оценка воплощения характеристик базового конкурента приняли равную 2.

Результаты исследования представлены в таблицах 1–3.

Характеристики корпоративного профиля	Оценка воплощения характеристики, O_i	Оценка важности характеристик, V_i	Оценка силы/слабости, RK_i
Качество продукта	2,41	0,58	0,238
Взаимодействие с потребителем	2,3	0,1	0,03
Цена	1,77	0,2	-0,046
Маркировка	1	0,06	-0,06
Доставка	2,4	0,06	0,024
Итого	–	1	0,18

Таблица 1. Оценка сил и слабостей магазина «Леруа Мерлен».

В ходе оценки сил и слабостей «Леруа Мерлен» (таблица 1) качество продукта указывает на силу организации и преимущество над базовым конкурентом. Все

остальные показатели остаются на среднем уровне, в связи с малой важностью и невысоким различием. Слабостью «Леруа Мерлен» является цена и маркировка продукции. Покупатели указывают на высокую цену достаточно часто, а маркировка товара влияет на работу с продуктом.

Характеристики корпоративного профиля	Оценка воплощения характеристики, O_i	Оценка важности характеристик, V_i	Оценка силы/слабости, RK_i
Качество продукта	2,08	0,58	0,0464
Взаимодействие с потребителем	1,85	0,1	-0,0015
Цена	1,7	0,2	-0,06
Маркировка	1,91	0,06	-0,0054
Доставка	1,75	0,06	-0,015
Итого	-	1	-0,0359

Таблица 2. Оценка сил и слабостей магазина «Петрович».

В ходе оценки сил и слабостей строительного магазина «Петрович» (таблица 2) качество продукта является единственным сильным показателем. Данный магазин отстает от базового конкурента, хоть и незначительно. Слабостью магазин «Петрович» является взаимодействие с покупателем, цена и маркировка продукции.

Характеристики корпоративного профиля	Оценка воплощения характеристики, O_i	Оценка важности характеристик, V_i	Оценка силы/слабости, RK_i
Качество продукта	2,65	0,58	0,377
Взаимодействие с потребителем	3	0,1	0,1
Цена	2,22	0,2	0,44
Маркировка	1	0,06	-0,06
Доставка	2,2	0,06	0,012
Итого	-	1	0,473

Таблица 3. Оценка сил и слабостей магазина «ОБИ».

В ходе оценки сил и слабостей строительного магазина «ОБИ» (таблица 3) показал себя лидером, превышая базовый показатель на 47,3 %. Качество продукта, взаимодействие с потребителем, цена и доставка являются сильными показателями. Слабостью магазин «ОБИ» является, как и у всех конкурентов, маркировка продукции.

В соответствии с анализом потребительских предпочтений, которые были выявлены с помощью контент-анализа, было замечено, что розничная торговля может негативно сказаться на качестве смеси. Также производитель может повлиять на удовлетворенность покупателя. Для этого предлагается:

- улучшить качество маркировки и добавить недостающие показатели, которые влияют на качество смеси или выделяют имеющиеся различия в смесях;

- изменить правила хранения сухих строительных смесей путем разделения их на более мелкие партии, изменение порядка укладки на паллеты после выгрузки с завода производителя;

- изменения условия доставки и применение мер к работникам, нарушившим упаковку товара в процессе ее перевозки.

Список источников

1. Котоменкова О.Г., Виноградова А.В., Нилова Л.П., Малютенкова С.М. Качество и безопасность товаров в условиях технического регулирования. СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. 170 с.
2. Иванова О.О. Мониторинг маркетинговой среды на основе контент-анализа // Маркетинг. 2005. № 6 (85). С. 35–46.
3. Жулькова Ю.Н. Внедрение методов стратегического управленческого учета в практику строительных организаций // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 47 (341). С. 12–25.

The article studies competitors in the market of dry building mixes with the help of content analysis; based on the assessment of the strengths and weaknesses of building stores, proposals to improve their competitiveness have been developed.

Keywords: dry building mixes, competitiveness, competitiveness assessment, content analysis.

Научное издание

**Мир в эпоху глобализации экономики и правовой сферы:
роль биотехнологий и цифровых технологий**

*Сборник научных статей
по итогам XII международной
научно-практической конференции
(15-16 декабря 2021 г.)
Часть 1*

Подписано в печать 22.12.2021 г. Формат 60x1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Печать офсетная.
Тираж 200 экз. Заказ А211222.
Отпечатано в типографии ООО «Конверт», филиал г. Тольятти